

KOVÁLY KATALIN

**AZ ETNIKAI KAPCSOLATI TŐKE SZEREPE A
VÁLLALKOZÁSOK TÉRSZERVEZŐDÉSÉBEN
KELET-KÖZÉP-EURÓPAI BEFEKTETÉSEK PÉLDÁJÁN**

DOKTORI DISSZERTÁCIÓ

Témavezető:

Prof. Dr. Kocsis Károly, az MTA rendes tagja,
az MTA CSFK FTI igazgatója

Eötvös Loránd Tudományegyetem, Természettudományi Kar,
Földtudományi Doktori Iskola

Vezető: Prof. Bartholy Judit DSc, egyetemi tanár

Földrajz–Meteorológia Program

Vezető: Prof. Karátson Dávid DSc, tanszékvezető egyetemi tanár

Készült az ELTE Társadalom- és Gazdaságföldrajzi Tanszékén
és az MTA CSFK Földrajztudományi Intézetében

Budapest, 2019

TARTALOMJEGYZÉK

1. BEVEZETÉS	4
1.1. Problémafelvetés, szakirodalmi előzmények	4
1.2. Az értekezés célkitűzései, a kutatás kérdései	9
1.3. Az értekezés felépítése	10
1.4. Fogalommeghatározás	11
1.5. Kutatási módszerek, adatbázis	13
1.6. A vizsgálati terepek kiválasztása, általános jellemzése, összefüggésben a dolgozat fő hipotézisével	18
2. ELMÉLETI KERETEK	22
2.1. A társadalmi tőke fogalma és erőforrásai	22
2.2. A kapcsolati tőke és az etnikai kapcsolati tőke fogalma és erőforrásai	26
2.3. A kapcsolati tőke szerepe a gazdaságban	28
2.4. Az etnikai kapcsolati tőke szerepe a gazdaságban	29
2.5. A migráns vállalkozások és a társadalmi tőke koncepciója	31
2.5.1. A migráns vállalkozások fogalma	31
2.5.2. A migráns vállalkozások motivációi és erőforrásai	33
3. KUTATÁSI EREDMÉNYEK	38
3.1. Külföldi befektetők telephelyválasztási döntéseinek jellemzői Kárpátalján az informális etnikai kapcsolatok tükrében	38
3.1.1. Kárpátalja mint befektetési terület	38
3.1.1.1. Kárpátalja általános jellemzése	38
3.1.1.2. Kárpátalja társadalmi-gazdasági helyzetképe	42
3.1.1.3. Befektetési tevékenység Kárpátalján	45
3.1.2. Az etnikai kapcsolati tőke szerepe a külföldi vállalkozások térszerveződésében Kárpátalján	48
3.1.3. Összegzés	58
3.2. Az etnikai kapcsolati tőke szerepe a kárpátaljai magyar vállalkozások tevékenységében a Beregszászi járás példáján	60
3.2.1. A kárpátaljai magyar vállalkozások bemutatása	61
3.2.2. A Beregszászi járás magyar vállalkozásainak bemutatása	66
3.2.2.1. A Beregszászi járás általános bemutatása	66
3.2.2.2. A vállalkozóvá válás motivációi	67
3.2.2.3. A vizsgált vállalkozások sajátosságai	69
3.2.2.4. Az ukrainai vállalkozói környezet a Beregszászi járás magyar vállalkozóinak véleménye alapján	72

3.2.2.5. A vizsgált vállalkozások etnikai dimenziói.....	75
3.2.3. Az etnikai kapcsolati tőke szerepe a kárpátaljai magyar vállalkozások tevékenységében	78
3.2.4. Összegzés	84
3.3. Az etnikai kapcsolati tőke szerepe a csehországi ukrán vállalkozók befektetési tevékenységében és vállalkozásaik térszerveződésében.....	86
3.3.1. Ukrán állampolgárok Csehországban	87
3.3.1.1. Az ukrán állampolgárok migrációja	87
3.3.1.2. Az ukrán állampolgárok Csehországba való migrációja.....	89
3.3.1.3. Az ukránok társadalmi tőkéje.....	93
3.3.1.4. Egy speciális tőkefajta: a negatív társadalmi tőke	96
3.3.2. Az etnikai kapcsolati tőke szerepe a csehországi ukrán vállalkozások körében.....	98
3.3.2.1. Ukrán érdekeltségű vállalkozások Csehországban.....	98
3.3.2.2. Az etnikai kapcsolati tőke szerepe a csehországi ukrán vállalkozások működésében és azok térszerveződésében	101
3.3.3. Összegzés	108
4. KONKLÚZIÓK	110
5. FELHASZNÁLT IRODALOM	118
6. ÖSSZEFOGLALÓ	138
7. SUMMARY	139
8. MELLÉKLETEK	140

„Van egy ilyen ukrán mondás:
a barátomnak mindent, a többieknek meg a törvényt.
Ez tökéletesen igaz az üzleti életben is.
Ezért jó, ha vannak barátok, ha vannak kapcsolatok.” (A19)

1. BEVEZETÉS

1.1. Problémafelvetés, szakirodalmi előzmények

„A mai világban minden a kapcsolatokon, az ismeretségen múlik”, kezdi interjúpartnerem a beszélgetést, megismerve a kutatásom tárgyát és céljait. Alapvető tény, hogy a kiterjedt kapcsolatokkal rendelkező személyek (és közösségek) könnyebben boldogulnak az életben, gyorsabban jutnak információkhoz vagy eredményesebben végzik mindennapi tevékenységüket. Nincs ez másként az üzlet világában sem. „A sikeres vállalkozás kulcsa maguk a kapcsolatok” — mondja egy másik interjúalanyom. Mindezt számos nemzetközi kutatás is bizonyítja, melyek szerint a kapcsolati tőke a vállalkozások egyik alapvető erőforrása, hatékony kihasználásával az egyes vállalati szereplők gazdasági előnyökre tehetnek szert (Light 1984; Light, Dana 2013; Light, Gold, 2000; Perreault et al. 2007). A kapcsolati tőke nagysága és hatékonysága azonban országonként, sőt régióként is eltérő lehet, így azt a különböző földrajzi egységeken keresztül célszerű vizsgálni. Tehát a kapcsolati tőkének térbeli, azaz földrajzi sajátosságai is vannak.

A dolgozat az etnikai kapcsolati tőke szerepét vizsgálja a vállalkozások indításában és működtetésében, valamint ezen kapcsolatok összefüggéseit a térbeli fekvés, a társadalmi-etnikai struktúrák között, kelet-közép-európai befektetések példáján. Az értekezésben a kapcsolati tőke térbeli eltéréseire, valamint ok-okozati összefüggéseire világítok rá, különböző országok (Ukrajna és Csehország) eltérő gazdasági környezetében működő, autochton és allochton etnikai csoportok befektetési tevékenységeinek példáján. A dolgozatban elsősorban a kapcsolati tőkét vizsgálom, azonban a témához szorosan kötődik a társadalmi tőke fogalma is, ugyanis a kapcsolati tőkét — a magyarországi szakirodalommal összhangban — a társadalmi tőke egy összetevőjének tekintem, ezért a társadalmi tőke koncepcióját is részletesen tárgyalom (erről részletesen lásd lentebb a *Fogalommeghatározás* c. alfejezetet).

Annak ellenére, hogy a társadalmi, és ezen belül a kapcsolati tőke kiemelkedően fontos szerepet játszik a különböző társadalmi-gazdasági területeken a társadalmak és az egyének szintjén is (például a társadalmi egyenlőtlenségek vagy a társadalmi kirekesztés terén), a téma vizsgálata méltánytalanul háttérbe szorult a földrajztudományon belül. A legtöbb geográfiaival foglalkozó írásban elutasítják vagy alulértékelik a társadalmi tőke koncepcióját, annak

korlátozott és nehezen megbecsülhető értéke, valamint képlékeny definíciója miatt (Das 2004; DeFilippis 2001; Holt 2008; Radcliffe 2004). Azonban az utóbbi években a társadalmi tőke tanulmányozása egyre szélesebb teret hódít a társadalomföldrajz ágazatán belül is (Houston et al. 2005). Az empirikus kutatásokból ugyanis világossá vált, hogy azok a normák, amelyek mentén a társadalmi tőke kifejlődik, a térben változnak (Duncan, Smith 2002) és átalakulnak (Butler 2004), új távlatokat nyitva a társadalmi tőke térbeli kontextusainak vizsgálatára (Holt 2008). Capello és Faggian (2005), illetve Camagni (2008a) a kapcsolati tőkét a gazdasági szereplők közötti együttműködésekben, a tudástranszferben és a tapasztalatcserében látták, melyek nem csak egyes vállalatok, de települések, régiók és országok szintjén is megvalósulhatnak. Camagni (2008b) szerint a regionális fejlődés mozgatórugója maga a kapcsolati tőke. Tóth (2013) szerint pedig a kapcsolati tőke olyan erőforrások együttese, illetve ezek térbeli összekapcsolódása, melynek nagysága és hatékonysága a különböző földrajzi terekben (települések, térségek, országok) eltérhet.

A kutatás témája a szociológiatudományhoz, a közgazdaságtudományhoz, a politikatudományhoz, valamint a regionális tudományhoz is közel áll, ötvözve ezen tudományterületek szakirodalmát, fogalommeghatározásait és módszereit. A dolgozat multidiszciplinaritásából kifolyólag a földrajztudományon belül is több ágazathoz kapcsolható, így például az etnikai földrajzhoz, a gazdaságföldrajzhoz és a politikai földrajzhoz is. A téma relációjában ezen tudományterületek foglalkoznak az etnikai és a migrációs folyamatokkal, a határokon átívelő beruházási és a vállalkozói tevékenységgel, valamint ezek térbeli interpretációival.

A tőke és a térbeliség összekapcsolódása nem újkeletű fogalom a földrajztudományon belül, hiszen a tőkemozgások, a befektetések regionális dimenziói számos társadalomföldrajzi kutatás, térképi megjelenítés középpontjában állnak. A térbeliség a gazdasági folyamatok alapvető kérdése, így a gazdaságföldrajz a kapitalizmus kibontakozása óta jelentős szerepet játszik ezen folyamatok leírásában. A regionális elemzések során arra keresik a választ, hogy a társadalmi-gazdasági jelenségek milyen sajátosságokat mutatnak a különféle térbeli dimenziókban, továbbá azt, hogy a térbeli viszonyok miként határozzák meg ezen társadalmi-gazdasági folyamatok szerkezetét, szereplőit és fejlődését. A hazai és külföldi befektetések, a telephelyválasztás vizsgálata során a klasszikus telepítő tényezők mellett a térbeliség kérdése is folyamatosan jelen van. E szerint a vállalkozások sikerét jelentősen befolyásolja az, hogy milyen környezetben, milyen térbeli viszonyok között működnek, tehát függnek a helyi vagy a térségi sajátosságoktól is.

A térbeliség és a kapcsolati tőke összefüggéseivel is egyre több nemzetközi kutatás foglalkozik (Dünne 2005; Kalnins, Chung 2006; Porter 2000). Földrajzi szempontból leginkább a vállalatok hálózatosodását, transznacionálissá válását és a kapcsolati tőke e folyamatokban játszott szerepét vizsgálják. A globálissá váló világgazdaságban a határok lebomlásával, a közlekedés és a technológia fejlődésével, a határon átvélő mozgások intenzívvé válásával az egyes országok közötti kulturális-gazdasági együttműködések egyre szélesebb teret hódítanak, így felértékelődik a térségek szerepe a vállalatok, a versenyelőnyök és az üzleti környezet kölcsönhatásában (Savanya 2013). Ennek eredményeként egyre nagyobb számban jelennek meg olyan vállalkozások, amelyek országokon átvélő gazdasági tevékenységet folytatnak. Mindez magával vonta a transznacionális tér és a transznacionális vállalkozó fogalmának kialakulását is. A határokon átvélő mozgások révén azonban már nemcsak a pénztőke vándorol az országhatárokon át, de teljes népcsoportok, kultúrák, nyelvek, identitások is, amelyek a bevándorló csoportok által beépülnek és megtelepszenek a befogadó ország társadalmába, átformálva ezzel a befogadó ország földrajzi terét (Dünne 2005).

A befektetések motivációiról, a vállalatok transznacionalitásáról szóló elméletek igen széleskörűek, azonban nem létezik egyetlen olyan elmélet sem, mely az investíciók hátterét átfogóan megmagyarázza. Ennek eredményeként a különböző elméletek fúziójával kísérlik meg feltárni azokat (Halmos 2011: 42.; Imre 2013: 25.). A vállalatok nemzetköziesedését vizsgáló közgazdasági szemléletű telephelyelméletek a XX. század közepétől jelentek meg, és elsősorban Agarwal (1980) munkássága által váltak széleskörűen ismertté (Imre 2013). Azonban a közgazdasági telephelyelméletek klasszikusának Dunning (2000) paradigmaelmélete számít, „amely a korábbi elméletek szintéziseként arra a megállapításra jutott, hogy a beruházó vállalatnak rendelkeznie kell tulajdonspecifikus és internalizációs előnyökkel, a fogadó országnak pedig telephelyi előnyökkel ahhoz, hogy a közvetlen külföldi tőkebefektetés megvalósuljon” (Imre 2013: 25.). A kis- és középvállalatok transznacionális tevékenységeinek intenzívebbé válásával, az elméletek újabb csoportja jelent meg, melyekben a személyes kapcsolatok fontosságát hangsúlyozták (Imre 2013). Ugyanis a beruházási tevékenység egyike azon regionális együttműködéseknek, illetve kapcsolatok rendszerének, amelyek jelentős mértékben befolyásolják egy adott térség gazdasági kapcsolatait, kereskedelmi hálózatának alakulását. Ezen hálózatok fő mozgatórugói a személyes kapcsolati hálók, ez által befolyással vannak az egyes vállalatok telephelyeinek területi elhelyezkedésére is. „A globális világ gazdaságtanának paradoxonát, az úgynevezett globális-lokális paradoxont, Porter (2000) fogalmazta meg, mely szerint a gazdasági folyamatok globalizálódása mellett a vállalati stratégiák kulcstevékenységeit a földrajzi koncentráció jellemzi. A versenyben való helytállás

keretében olyan lokalitásokat választanak kulcstevékenységeiknek, melyek máshol nem elérhető tényezőket, versenyelőnyöket kínálnak a vállalatok számára” (idézi: Savanya 2013: 151.). E folyamatok során, a telephely kiválasztásában, pedig főként az interperszonális kapcsolatokat, azaz kapcsolati tőkéjüket hívják segítségül (Savanya 2013). A földrajzi közelség (vagy távolság) pedig kulcsfontosságú e kapcsolatok fenttarthatóságának szempontjából (Kalnins, Chung 2006).

A dolgozatban különös hangsúlyt fektetnek az etnikai kapcsolatok szerepére az egyes etnikai csoportokhoz köthető vállalkozások térbeli szerveződésében, telephelyeik kiválasztásában, amelyeket tematikus térképek segítségével szemléltetnek. Ide kapcsolható az etnikai térképezés hagyománya, mely hosszú időkre nyúlik vissza. Kelet-Közép-Európában főként a háborús időszakok lezárultával, a gyakori határváltozások és a lakosságcserek eredményeként végbement etnikai arculatváltások hatására készültek nagy számban etnikai térképek. Az etnicitás kutatásában ma is nagy szerepet kap az etnikai dinamika térbeli aspektusainak vizsgálata (Keményfi 2010). A Kárpát-medencében lezajló etnikai folyamatokat, az elmúlt évtizedek népességváltozásait a Magyar Tudományos Akadémia Földrajztudományi Intézete Kocsis Károly vezetésével folyamatosan vizsgálja és térképezi (a teljesség igénye nélkül, például: Kocsis, Kocsisné Hodosi 1991; Kocsis et al. 2006; Kocsis, Tátrai 2015).

Az etnicitás és a gazdaság közötti kapcsolatok tanulmányozása az elmúlt években kezdett intenzívebbé válni. Széleskörű szakirodalom (Csata 2015; Edwards et al. 2015; Gedajlovic et al. 2013; Light, Dana 2013; Shi et al. 2015; Schwarcz 2011) foglalkozik az etnikai sokszínűség és a gazdasági növekedés korrelációjával, illetve azzal, hogy az egyes területeken élő etnikai csoportok nyelvi, kulturális és társadalmi viszonyai hogyan befolyásolják az adott térség gazdasági tevékenységét (Csata 2015; 2018). Korábbi kutatások megállapították, hogy az etnikai sokszínűség mind negatív (a túlzottan zárt rendszerben működő etnikai közösségek kizárhatják magukat a más társadalmi csoportokkal való kooperációból, ami magánjavak termelésére ösztönzi a résztvevőket, a kollektív cselekvésre való hajlam alacsony. Így növelik adott helyszín informális gazdaságát, kevesebb adót fizetnek, amiből kifolyólag a közintézmények, közszolgáltatások minősége is gyengébb), mind pozitív (nyelvismeret, kreativitás, innovatív gondolkodásmód, társadalmi lojalitás) hatást gyakorolhat a gazdaság egészére nézve (Csata 2015). Csata (2015: 14.) amellett érvel, hogy az „etnikai diverzitás és a gazdasági fejlődés kapcsolatának pozitív vagy negatív kimenetelét alapvetően a demokratikus intézmények fejlettsége határozza meg. Jelentős különbségek lehetnek azonban egy hasonló berendezkedésű társadalmon belül is, az egyes kisebbségek kulturális jellegzetességei és társadalomszerveződési mintázatai eltérő gazdasági stratégiákhoz és kimenetekhez vezetnek”. A nemzetközi szakirodalomban konszenzus van annak terén, hogy az etnikai sokszínűség hatékony kezelésére

leginkább a fejlettebb demokráciák képesek (Collier 2000). Míg az afrikai országokban az etnikai diverzitás inkább nehezíti a gazdasági fejlődést, addig a nyugati társadalmakban végzett kutatások alapján (pl. USA, Nyugat-Európa) az etnikai sokszínűség jó hatással van a vállalkozások produktivitására (Csata 2015).

A társadalmi (és ezen belül a kapcsolati) tőke kutatásaiban gyakran alkalmazzák a bevándorló csoportok vizsgálatát, ugyanis a külföldi születésű személyeket elemezve lehet a leginkább megmutatni, hogy a kontextuális tényezők milyen hatást gyakorolhatnak az egyének gazdasági cselekedeteire, amit Aldrich és Waldinger (1990) *lehetőségstruktúrákként (opportunity structures)* definiált. Utóbbinak egyaránt részei az ország jogi környezete, a piaci lehetőségek és a kisebbségi közösség jellemzői is. Az otthon szerzett tudás ugyanis elértéktelenedik a befogadó ország munkaerőpiacán, ezért a bevándorlók gazdasági sikeressége javarészt azoktól a struktúráktól függ, amelyeknek részévé váltak, különösképpen saját közösségük jellemzőitől (Portes, Sensenbrenner 1993).

A magyarországi társadalomkutatásokban a kapcsolati tőke vizsgálata főleg a rendszerváltás éveit követően erősödött fel. A piacgazdaságra való átmenet során felvetődött a kérdés, hogy vajon a kádári korszakra jellemző informális kapcsolati hálóknak visszaszorul-e a jelenléte a társadalmi-gazdasági folyamatokon belül (Angelusz, Tardos 1998). Sik (1994) a rendszerváltás utáni korszakkal kapcsolatban a kapcsolati tőke szerepének növekedését vetítette elő a nem-piaci mechanizmusok jelentőségének tartós fennmaradása mellett, ugyanakkor kiemelte a rokoni, baráti kapcsolatok fontosságát. A rendszerváltó éltek kialakulásával kapcsolatos szakirodalom szintén fokozott figyelmet szentelt a kapcsolati hálók vizsgálatának (Angelusz, Tardos 1998).

Magyarországon és a Kárpát-medencei magyar szakirodalomban a társadalmi (és ezen belül a kapcsolati) tőke vizsgálata azonban főként a migrációval kapcsolatos kutatásokban (Gödri 2007; 2008; 2010; Sik 1994; 2006), esetlegesen a befektetések hatékonyságának vizsgálata során (Czakó 1997; Csata 2015; Csata et al. 2011; Kuczi 1996; 2000) kerül előtérbe. A kapcsolati tőke szociológiai vizsgálata általában arra irányul, hogy a kapcsolati hálókon keresztül hogyan szerveződnek a migrációs útvonalak, a potenciális migráns céllálomások, illetve arra, hogy az egyes bevándorló csoportok hogyan illeszkednek be a befogadó ország társadalmába, hogyan találnak maguknak munkát, informális kapcsolati hálójukon keresztül. Gödri Irén (2007; 2008; 2010) a magyarországi bevándorló csoportok kapcsolati tőkéjét és a kapcsolathálózatok jelenlétét vizsgálta. Sik Endre a kapcsolati tőke szociológiai aspektusait elemzi (1994; 2006; 2012), leginkább a migránsok kapcsolathálózatán keresztül, továbbá a kapcsolati tőke hatásait vizsgálja a magyar társadalom különböző szegmenseiben (2012). Albert és Dávid (2004) a kapcsolati tőke

etnikai dimenzióit vizsgálta, roma–magyar metszetben, míg Csizmadia (2015) a kapcsolati tőke osztályszerkezeti aspektusait vette górcső alá. Értelmezésében „a kapcsolatok az innovációhoz szükséges áramlási csatornák, amelyek lehetővé teszik az erőforrások terjedését, megosztását és kooperatív összekapcsolását” (Csizmadia 2011: 258.). Az Orbán – Szántó (2005) szerzőpáros a társadalmi tőke történeti jelentésváltozásait mutatja be, Bartus (2001) pedig az informális álláskeresés magyarázatára használta a társadalmi tőke koncepcióját. A gazdaságsszociológiában Csata Zsombor foglalkozik a társadalmi tőke vállalkozásokra gyakorolt hatásaival, továbbá az etnicitás és a gazdaság korrelációjával (Csata 2015; 2018; Csata et al. 2011). Lengyel (1998; 2002) a kisvállalkozói sikerek, míg Lengyel és Szántó (2005) a gazdasági élet szociológiájáról értekezik. Imre Gabriella (2013) közgazdász azt vizsgálta, hogy a magyar érdekeltségű külföldi befektetés háttérében a profitszerzési motívumokon kívül meghúzódtak-e olyan egyéb tényezők, mint például a rokon vagy korábbi üzlettársi kapcsolatok. Meg kell említenünk azt is, hogy a magyar szakirodalomban általában a kapcsolati tőkére, mint a társadalmi tőke egyik elemére tekintenek, és olykor hálózati tőkeként is emlegetik (Gödri 2007).

Láthatjuk tehát, hogy a társadalmi és a kapcsolati tőke etnikai dimenzióinak gazdasági fejlődésre gyakorolt hatását hazánkban eddig főként szociológiai vagy közgazdaságtani szempontból tárgyalták. A magyarországi társadalomföldrajz csekély figyelmet fordított a jelenség térbeli vonatkozásainak, földrajzi dimenzióinak feltárására (Kovály, Čermáková 2016; Kovály 2018), ami a téma alaposabb vizsgálatát indokolja.

Jelen dolgozat új szemléletű kutatással gazdagítja a témával kapcsolatos eddigi társadalomföldrajzi vizsgálatokat, az etnicitás és a kapcsolati tőke összefüggéseinek földrajzi szempontú elemzésével. A hazai geográfiában eddig ugyanis nem jelent meg olyan írás, mely komparatív módon, több ország talaján, több etnikai csoportot összehasonlítva vizsgálta volna meg a kapcsolati tőke vállalkozásokban betöltött szerepét. Ráadásul, mindezt kvalitatív elemzések segítségével, e folyamatok résztvevőivel és alakítóival készített interjúk elemzések alapján. A munka a társadalmi, és ezen belül is a kapcsolati tőke koncepciójának recens társadalomtudományi vitáihoz járul hozzá, a társadalomföldrajz szemszögéből világítva meg a kérdéskört, elősegítve ezzel a geográfia és más társadalomtudományok párbeszédét.

1.2. Az értekezés célkitűzései, a kutatás kérdései

Jelen munka során alapvető célom a társadalmi-etnikai viszonyok és a tőkebefektetések közötti kapcsolatok feltárása, különös tekintettel az informális és formális etnikai kapcsolati hálók és ezek térbeli alakulása közötti összefüggésekre. A globalizálódó világban ugyanis a klasszikus telepítő tényezők helyett (nyersanyagok megléte) az egyes befektetők telephelyválasztási

döntéseit a munkabérek és az adókedvezmények mellett a kapcsolati hálózatok is jelentősen befolyásolják.

További célom rávilágítani arra, hogy az etnikai kapcsolati hálóknak milyen szerepük van az egyes országok eltérő gazdasági környezetében működő és a különböző etnikai csoportok által működtetett vállalkozói tevékenységek hatékonyságában. Ennek bizonyítására több országban végeztem terepmunkát és adatelemzést. Kísérletet teszek annak feltárására, hogy ezen országok eltérő gazdasági környezetében működő, egyes allochton és autochton etnikai csoportokhoz köthető vállalkozások kapcsolati tőkéjében és azok kihasználásában milyen eltérések figyelhetők meg. A dolgozatban megvizsgálom továbbá, hogy milyen szerepet játszanak az etnikai kapcsolati hálózatok, az etnikai sokszínűség egy térség gazdasági fejlődésére. Ezen kívül célom az *etnikai kapcsolati tőke* fogalmának meghonosítása a magyarországi társadalomföldrajzi és a szélesebb értelemben vett társadalomkutatások terén, ugyanis mindeddig a hazai szakirodalmon belül *etnikai tőkéről* (Gödri 2008; 2010; Sik 2012) vagy a *kapcsolati tőke etnikai dimenzióiról* (Albert, Dávid 2004) értekeztek.

A kutatás a következő kérdésekre keresi a választ: (1) Milyen hatással vannak az informális és a formális etnikai kapcsolatok a vizsgált vállalkozások működésére? (2) Milyen szerepet játszik az etnikai alapon szerveződő kapcsolati tőke ezen vállalkozások létrehozásában és működtetésében? (3) Milyen összefüggések figyelhetők meg a vállalkozások térbeli fekvése és az etnikai viszonyrendszerek között? (4) Milyen hatással vannak az etnikai kapcsolatok a vizsgált vállalkozások gazdasági fejlődésére?

1.3. Az értekezés felépítése

A dolgozat a bevezető részen kívül három főbb fejezetből áll. Az első a teoretikus rész, mely elméleti kereteket nyújt a dolgozatban használt főbb fogalmakról és módszerekről, valamint az ezekkel kapcsolatos kutatási eredményekről. Tisztázom a társadalmi, a kapcsolati és az etnikai kapcsolati tőke hazai és nemzetközi szakirodalomban használt fogalmát, továbbá bemutatom a transznacionalitás alapvető tételeit. Mindezek alapján bemutatásra kerülnek az általam meghatározott definíciók is. Górcső alá veszem a társadalmi és a kapcsolati tőke szerepét a gazdaságban, továbbá az informális kapcsolati hálók és annak gazdaságra gyakorolt hatásainak szakirodalmát, külön kitérve a kelet-közép-európai térségre. Kitérek a kapcsolati tőke migrációs folyamatokban játszott szerepére, valamint áttekintem azt is, hogy mi készteti a bevándorlókat vállalkozói tevékenység folytatására. Tárgyalom továbbá a társadalmi, valamint a kapcsolati tőke migráns vállalkozásokban betöltött szerepét, és olyan, a dolgozatban használt fogalmak is bemutatásra kerülnek, mint az etnikai és a migráns vállalkozások, illetve az ezek közötti

konceptcionális különbségek. Mindezt azzal a céllal, hogy megalapozzam a különböző országokban, eltérő gazdasági környezetben működő, eltérő etnikai csoportokhoz tartozó vállalkozások empirikus vizsgálatát, a hipotézisemet alátámasztani vagy megcáfolni hivatott interjúk lekérdezésben résztvevők körét, valamint főbb irányvonalát.

Az elméleti kereteket követően a kutatás empirikus része és annak eredményei kerülnek bemutatásra, ahol három esettanulmány példáján mutatom be az etnikai kapcsolati tőke szerepét a vállalkozások működésében és azok térszerveződésében. Az esettanulmányok során részletesen kitérek az adott vállalkozói környezet és a vizsgált etnikai csoport bemutatására is, továbbá mindegyik esettanulmány végén röviden összegzésre kerülnek az eredmények. Az első két esettanulmány a Kárpátalján befektető külföldi és a kárpátaljai magyar vállalkozások példáján szemlélteti az ukrain gazdasági környezetet, az egyes etnikai csoportokhoz köthető befektetések sajátosságait és motivációit, továbbá az etnikai kapcsolati tőke szerepét a vállalkozások létesítésében, működésében és térszerveződésében. A harmadik esettanulmány során — a csehországi ukrán érdekeltségű vállalkozások bemutatásánál — kitérek az ukránok társadalmi tőkéjének specifikumaira is.

A dolgozat utolsó, elemző részében összegyűjtöm az általános megállapításaimat a kutatás elején megfogalmazott főbb hipotézis alapján, illetve választ adok a bevezető részben feltett kutatói kérdésekre is.

1.4. Fogalommeghatározás

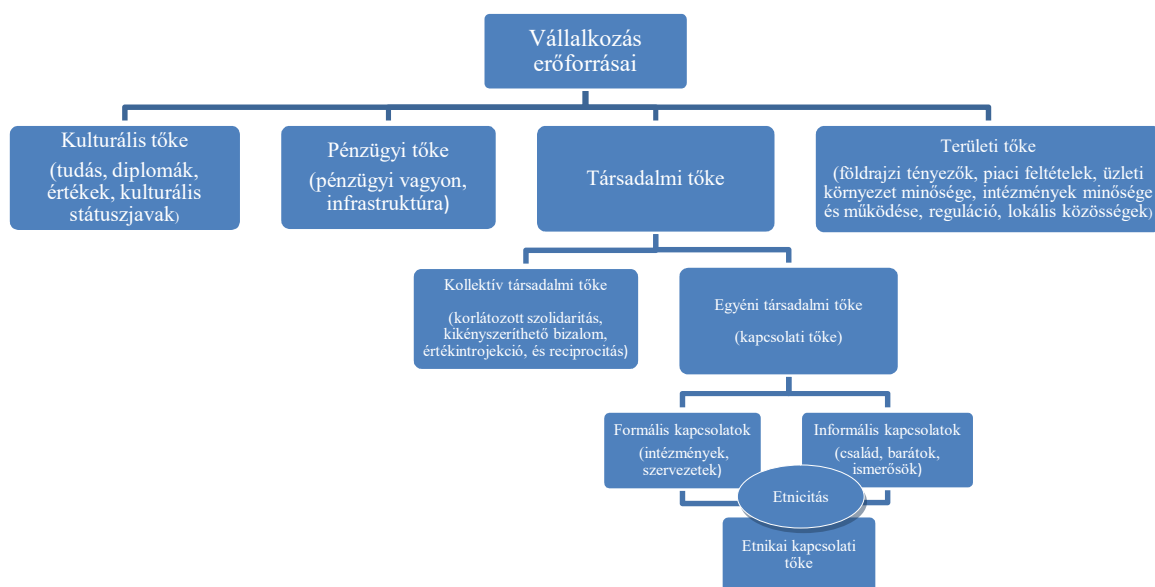
A nemzetközi szakirodalom széleskörűen értekezik arról, hogy a kulturális, a pénzügyi és a területi tőke¹ mellett a vállalkozások alapvető erőforrását a társadalmi tőke jelenti (Light, Dana 2013; Light, Gold 2000; Perreault et al. 2007; Portes, Sensenbrenner 1993). A társadalmi és a kapcsolati tőke fogalmát sokan sokféleképpen próbálták meg definiálni, amelyre ma sem létezik egységes definíció, mint ahogyan arról sem, hogy mely tőkefajták tekinthetők a társadalmi tőke részeként és melyek azok, amelyek különállóan is determinálhatóak. A különböző tudományterületek képviselői között azonban konszenzus van a téren, hogy a társadalmi tőke központi elemét a bizalmon épülő kapcsolatok alkotják. Ebből kiindulva a kutatás során a társadalmi tőke és a kapcsolati tőke egyéni megközelítését alkalmazom, a szakirodalomra támaszkodva, ám a kutatási terepekhez igazodva alkottam meg egyéni definícióimat. A hazai szakirodalommal összhangban *a kapcsolati tőke fogalmát nem a társadalmi tőke helyett*

¹ A területi tőke fogalma közel két évtizede jelent meg a közgazdasági elméletekben, mely a versenyképességet meghatározó materiális és immateriális tőkeelemeket vizsgálja, egységes, kiforrott definíciója azonban nem létezik (Jóna 2013). A kulturális tőke fogalom meghatározására kitérek a dolgozat további részeiben, részletesen azonban nem kerül elemzésre, az ugyanis nem képezi jelen vizsgálat tárgyát.

használok, hanem annak részeként, tehát a kapcsolati tőkére, mint a társadalmi tőke egyik elemére tekintek (1. ábra), a személyes kapcsolathálóba ágyazódott és a hálózati kapcsolatokon keresztül elérhető egyéni és kollektív erőforrásokra (Gödri 2007; Lin 2001) helyezve a hangsúlyt. A kapcsolati tőkét a vállalkozók egyéni erőforrásaként értelmezem, de kollektív jellegét is megvizsgálom. Gödri (2007) valamint Portes és Sensenbrenner (1993) definícióját alapul véve értelmezésemben a **kapcsolati tőkét** azon rokoni, baráti, ismerősi stb. kapcsolatok, továbbá egy szervezethez való tartozás alkotják, melyek a bizalom, az együttműködés, a kölcsönös segítségnyújtás és a szolidaritás elvei köré épülnek. Ennek értelmében a kapcsolati tőkét e dimenziók mentén vizsgálom. Ezen formális/szakmai (pl. üzleti kapcsolatok, bankok, önkormányzatok, szakmai szervezetek stb.) és informális/személyes (pl. család, barátok, ismerősök) kapcsolatok pedig a kapcsolati tőke erőforrásait alkotják, melyek révén az egyének kölcsönhatásba lépnek egymással (Orbán, Szántó 2005). Így a kapcsolati tőkét ezen erőforrások mentén veszem górcső alá.

Sik és más szerzők (Coleman 1988; Giorgas 2000; Gödri 2008; Light, Gold 2000; Light, Karageorgis 1994) fogalom meghatározásait alapul véve az **etnikai kapcsolati tőkét** pedig úgy definiálom, mint a kapcsolati tőke formális és informális kapcsolatainak összességét, amelyet egy bizonyos etnikai csoporthoz való tartozás révén nyerhet el valaki, és amely a csoport minden tagja számára elérhető, így az egész közösség élvezheti az ezzel járó előnyöket. A kapcsolatokon kívül ide tartoznak a különböző információk, a készségek, a bizalom, a kölcsönös szolidaritás és a segítségnyújtás és más, a közös tradíciókon és tapasztalaton alapuló normák (Light, Gold 2000).

1. ábra: Az etnikai kapcsolati tőke dolgozatban definiált fogalma



Saját szerkesztés

A dolgozat másik meghatározó fogalma a transznacionalitás. Mivel a társadalmi tőkéhez hasonlóan a transznacionális kapcsolati tőkének sincs egyértelmű meghatározása, Vertovec (1999) a transznacionalizmus szélesebb értelemben vett meghatározását, továbbá Nahapiet és Ghoshal (1998) definícióját alapul véve, transznacionális kapcsolati tőke alatt a nemzetállamokon átívelő, az egyének vagy szervezetek közötti kapcsolatokat és kölcsönhatásokat, valamint az ezekbe ágyazódott és rajtuk keresztül elérhető tényleges és potenciális erőforrásokat értem (2. ábra). Amennyiben ezen határokon átívelő kapcsolatok és kölcsönhatások egy etnikai csoporton belül jönnek létre, transznacionális etnikai kapcsolati tőkeként értelmezhető.

2. ábra: A dolgozatban definiált kapcsolati tőke fogalmak

Megvalósulási szintek	Kapcsolatok típusa	Tőke típusa
Személyek	Interperszonális kapcsolati hálók (bizalom, együttműködés)	Kapcsolati tőke
Etnikai csoport	Intraetnikus kapcsolati hálók (bizalom, együttműködés, szolidaritás, segítségnyújtás)	Etnikai kapcsolati tőke
Országok	Transznacionális intraetnikus kapcsolati hálók (határokon átívelő együttműködés)	Transznacionális etnikai kapcsolati tőke

Saját szerkesztés

1.5. Kutatási módszerek, adatbázis

A kutatás több tudományterület határán mozog, így érthető módon ezek módszereit és eszközeit is ötvözi. A kutatómunka során kvantitatív és kvalitatív módszerekkel vizsgálom meg a társadalmi tőke vállalkozásokban betöltött szerepét, továbbá megpróbálom rávilágítani arra, hogy az egyes etnikumokhoz köthető befektetőket milyen tényezők befolyásolják telephelyválasztásuk során, valamint azt, hogy milyen szerepet játszik az etnikai kapcsolati tőke e folyamatokban. A dolgozat fókuszában az etnikai alapon szerveződő kapcsolati tőke vállalkozásokban betöltött szerepe áll, a különböző etnikai csoportok befektetési tevékenységének vizsgálatához azonban némileg eltérő módszereket kapcsolok. Mindezt azzal a céllal, hogy a terepsajátosságok alapján rávilágítsak az etnikai kapcsolati tőke hasznosulásának eltéréseire, illetve sajátosságaira.

Az etnikai kapcsolati tőkét az informális és a formális kapcsolatok mentén vizsgálom, a kárpátaljai kutatások során a bizalom és az együttműködés aspektusára fókuszálva, míg a

csehországi ukrán befektetések során a kölcsönös segítségnyújtás és a szolidaritás aspektusára is kitérek, ugyanis a nemzetközi szakirodalom alapján utóbbiaknak leginkább a migráns csoportok vállalkozói tevékenységében van relevanciája. Korábbi kutatások (Åberg 2000; Kovály, Čermáková 2016) rávilágítanak arra, hogy az ukránok társadalmi tőkéje különbözhet más nyugat-európai közösségek társadalmi tőkéjétől, ezért a csehországi ukrán érdekeltségű vállalkozások vizsgálata során a kapcsolati tőkén kívül a társadalmi tőke koncepciójára is fókuszálok, kitérve annak negatív aspektusára is.

A dolgozatban az ukrainai és csehországi statisztikai hivatalok és cégregiszterek adatait felhasználva állítottam össze azokat az adatbázisokat, amelyek a kutatás kvantitatív elemzésére szolgáltak. Az egyes országokra és etnikai csoportokra vonatkozó információkat a Kárpátaljai Megyei Statisztikai Főhivatal, Ukrajna Állami Statisztikai Hivatala, valamint a Cseh Statisztikai Hivatal adatbázisai nyújtották. A Kárpátalján befektető külföldi és a Csehországban befektető ukrán érdekeltségű vállalkozások esetében fő adatforrásként a Kárpátaljai Megyei Statisztikai Főhivataltól, illetve a Cseh Állami Cégregisztertől megszerzett településszintű cégalapítási adatbázis szolgált, amely a cégnéven túl a telephely pontos címét, ráadásul a külföldi befektető jogi személy, vagy társaság állampolgárságát is tartalmazza. Ennek alapján állítottam össze az egyes etnikai csoportokhoz köthető vállalkozások adatbázisát, melynek segítségével lehetővé vált az egyes országok befektetői által használt telephelyek területi elhelyezkedésének térképezése. A térképi ábrázolások által — kiegészítve adatközlőim véleményével — kísérletet tettem annak feltárására, hogy milyen szerepet játszik az informális és formális etnikai kapcsolatok hálózata a vizsgált vállalkozások telephelyválasztása során, illetve hogyan befolyásolta a vállalkozások indítását és működését.

Az egyes nemzetekhez köthető vállalkozások térbeli elhelyezkedését ábrázoló tematikus térképek az esettanulmányokba ágyazva kerültek elhelyezésre. Viszont, míg a kárpátaljai külföldi és a csehországi ukrán vállalkozások esetében rendelkezésre állt az a cégregiszter, melynek alapján elkészültek a térképi ábrázolások, addig a kárpátaljai magyar vállalkozások bemutatásánál erre nem volt lehetőség, ugyanis Ukrajnában a cégregisztráció során nem térnek ki külön a tulajdonos nemzetiségére, így pontos területi ábrázolást sem tudtam eszközölni. Ebben az esetben egyéb statisztikai adatok és kvalitatív módszerek segítségével mértem fel az etnikai kapcsolati tőke vállalkozásokban betöltött szerepét. Ennek ellenére meggyőződésem, hogy mindez nem vesz el a dolgozat értékéből, sokkal inkább árnyalja annak összképét, hasznos információkkal gazdagítva azt.

Kutatásom kvalitatív lábát az az empirikus kutatás nyújtotta, amelynek során 63 félig strukturált interjút készítettem a vizsgálat homlokterében álló kárpátaljai és csehországi

vállalkozások képviselőivel, gazdasági szervezetek vezetőivel, valamint a témához köthető ukrainai (kijevi, lemergi, kárpátaljai) és csehországi szakértőkkel. Kárpátalja esetében az előzetes terepismereteim nagyban segítettek potenciális interjúalanyaim első körének meghatározását és megtalálását. A vállalkozó adatközlőim további kiválasztása hólabda módszerrel, a már megkérdezett interjúalanyok és szakértők ajánlásával zajlott, törekedve olyanokat megszólítani, akik a vizsgált terepen több éves üzleti tapasztalattal rendelkeznek. A szakértők körének kialakításakor igyekeztem figyelembe venni azokat a szakterületi szempontokat, amelyek alapján lefedhető az adott vizsgálati terep befektetéseivel foglalkozó közgazdászok, kutatók, hivatalok és szakmai szervezetek köre (1., 2., 3. mellékletek).

A kutatásba bevont vállalkozások méreteit, a foglalkoztatottak számát tekintve törekedtem minél szélesebb spektrumot felölelő mintát kialakítani annak céljából, hogy megvizsgáljam az etnikai kapcsolati tőke szerepének eltéréseit, illetve sajátosságait a kisebb, szorosabb kapcsolatokra épülő vállalkozások és a nagyobb cégek között. Ennek értelmében a mintámban előfordulnak olyan vállalkozások, melyek egyáltalán nem foglalkoztatnak munkást (jellemzően a kárpátaljai mezőgazdasági vállalkozások, amelyek általában csak családtagokat vonnak be a vállalkozás működtetésébe, esetleg egy-két munkást foglalkoztatnak), olyanok, amelyek csupán pár munkást foglalkoztatnak (jellemzően a kereskedelemben és a turizmusban tevékenykedő vállalkozások), de előfordulnak több tucat munkást foglalkoztató vállalkozások is (jellemzően az építőiparban és a vendéglátásban tevékenykedő vállalkozások). Ezen kívül a mintában szerepel három olyan vállalkozás is, amelyek több száz főt foglalkoztatnak (az exportra termelő feldolgozóipari vállalatok). Ki kell azonban emelni, hogy mindhárom esetben a kis- és középvállalkozások képviselik a mintánkban szereplők túlnyomó többségét, igazodva a vizsgálati terepeken előforduló vállalkozások méretsajátosságaihoz.

Az interjúk félig strukturált formában kerültek lebonyolításra, általában 1–1,5 órán keresztül tartottak, magyar, ukrán, orosz és angol nyelven. A beszélgetések az alábbi három főbb tematika mentén zajlottak: 1) személyes információk; 2) vállalkozói tevékenység; 3) személyes és gazdasági kapcsolatok, etnikai vonatkozásban (4., 5., 6., 7. mellékletek). A félig strukturált interjú, az előre meghatározott kérdéscsoportok egy olyan keretet biztosítottak a beszélgetéseknek, melyek segítségével egyrészt fókuszálni tudtam a kutatás alapvető kérdéseire, lehetővé vált a vizsgált vállalkozások alapadatainak begyűjtése (a vállalkozások típusa és kora, az alkalmazottak száma és etnikai megoszlása, a cégtulajdonosok végzettsége és nyelvi kompetenciája, továbbá a vállalkozás főbb jellemzői). Másrészt a történetmesélés (storytelling) révén interjúalanyaim szabad formában mesélhették el személyes történetüket (Bagwell 2006) a cégalapítás és a cégvezetés háttéréről, migrációs döntésük mögött álló motivációjukról, a migráns

lét sajátosságairól, az etnikai közösséggel való viszonyáról. Fontos megjegyezni, hogy a történetmesélés kibontakozásában rendkívül nagy segítséget nyújtott az, hogy a vállalkozók a legtöbb esetben anyanyelvükön (magyarul, ukránul, oroszul) esetleg angolul — de mindenképpen tolmács közvetítése nélkül — mondhatták el véleményüket vállalkozói tapasztalataikról. Interjúalanyaim számára felajánlottam az anonimitást, ezért annak érdekében, hogy elkerüljem a felismerhetőség esetét, a dolgozat végén található, az interjúalanyok alapadatait közlő mellékletekben az adatközlők neveinél pszeudonimeket használok.

Az elkészült interjúkat elsősorban a diskurzuselemzés módszerével dolgoztam fel, melynek széleskörű felhasználása leginkább az irodalomtudományban és a társadalomtudományok különböző ágazataiban terjedt el (utóbbiakon belül főként a szociológiai, antropológiai és politikatudományi vizsgálatokban), a geográfiában kevésbé alkalmazzák. A diskurzuselemzés során leginkább az egyes történeteken keresztül elemzik és értelmezik a folyamatokat, nem pedig az adatok leszűrése és kódolása által (Hajer 2004). Interjúim narratív reprezentációja által lehetővé vált az egyes migrációs történetek, a vállalkozásindítás és vállalkozásvezetés, a telephelyválasztás mögött álló stratégiai döntések mélyebb megismerése, az interjúalanyok egyéni életútjának feltárása és a vizsgált etnikai csoportokhoz köthető sajátosságok kimutatása. Emellett az interjúk feldolgozása során a vállalkozásokra vonatkozó olyan nyers információkat is gyűjtöttem, amelyek az egyes történetek önreflexív megélése mellett fontos adalékként szolgáltak annak megértésében, hogy a vállalkozásokat hogyan érintették a különböző társadalmi-gazdasági folyamatok: például a gazdasági válság vagy a kibontakozó orosz-ukrán háború. Az interjú elemzés feltárta továbbá a Kárpátalján tevékenykedő magyar és külföldi, valamint a csehországi ukrán vállalkozók kapcsolatrendszerének térbeli alakulását, egymáshoz való viszonyulását, valamint az ezekből az etnikai kapcsolatokból származó társadalmi-gazdasági előnyeiket.

A kutatás empirikus része több évig, 2014–2019 között zajlott. A Kárpátalján befektető külföldi vállalkozókkal az interjúk 2014 és 2016 között kerültek lebonyolításra, Ungváron, Munkácson, Beregszászban, Nagyszőlősen, Técsőn, Tiszapéterfalván, Nagybéányban és Viharoson (1. melléklet). A Kárpátalján befektető külföldi vállalkozók vizsgálata során összesen 20 interjú készült, 8 interjú magukkal a külföldi vállalkozókkal, továbbá külföldi érdekeltségű vállalatok ügyvezető igazgatóival (3 interjú), vámhivatalok vezetőivel (2 interjú) kárpátaljai gazdasági szervezetek képviselőivel (4 interjú) illetve járási vezetőkkel (3 interjú). Ebben a vizsgálatban — a Kárpátalján jelen lévő etnikai csoportoknak megfelelően — a magyar, román, szlovák és orosz befektetőkre fókuszáltam, interjúalanyaim megválasztása során törekedtem arra, hogy etnikai hovatartozás szempontjából egyenlő arányban szólítsam meg őket. Azonban, mivel

a magyar érdekeltségű cégek száma felülreprezentált Kárpátalján belül, a mintába is több magyar vállalkozó került.

A kárpátaljai magyar vállalkozókkal készült interjúk beszélgetések (összesen 27) 2017 nyarán zajlottak a Beregszászi járás településein, Beregszászt is beleértve (2. melléklet). Noha az empirikus kutatás során a Beregszászi járás magyar vállalkozóira koncentráltam — annak érdekében, hogy átfogó képet tudjak nyújtani a kárpátaljai magyar vállalkozásokról is — szakértői interjúimat és statisztikai adatelemzéseimet kiterjesztettem a kárpátaljai magyar vállalkozói közösség egészét érintő kérdésekre. A vizsgált magyar vállalkozásoknál igyekeztem olyanokat megszólítani, akik több éves vállalkozói tapasztalattal rendelkeznek a térségben, törekedve az ágazati diverzitás megtartására is. Így adatközlőim között ugyanúgy megtalálhatóak a már régebben működő, tradicionálisnak számító mezőgazdasági és borászati (6 interjú) vagy fafeldolgozó (1 interjú) vállalkozások, mint a fiatalabb, modernebb gazdasági vonalat képviselő esküvőfotózással (1 interjú), rendezvényszervezéssel (1 interjú), jogi tanácsadással és szakfordítással (1 interjú) vagy szépségápolással (1 interjú) foglalkozó interjúalanyok is. Mivel Kárpátalján egyre nagyobb jelentőséggel bír a turizmus, az erre szakosodott vállalkozások (vendéglátóipar, falusi turizmus, kiskereskedelem (6 interjú) is a mintába kerültek. Ezen kívül nyomdaiparral (1 interjú), pékiparral (1 interjú), cukrásziparral (1 interjú), személyszállítással (1 interjú) vagy sírkőkészítéssel foglalkozó (1 interjú) adatközlőim is voltak (2. melléklet). Általában a Beregszászi járás legismertebb, legnagyobb foglalkoztatóit igyekeztem megszólítani, figyelembe véve vállalkozói tapasztalatukat, elismertségüket és a térségben betöltött gazdasági szerepüket. A fentebb részletezett 22 vállalkozói interjú mellett a témában jártas 5 szakértővel (közgazdászok és vállalkozói szövetségek képviselői) is interjúkat készítettem.²

A Csehországban élő ukrán vállalkozókkal és a csehországi ukrán társadalmi-gazdasági élet kulcsszereplőivel készült interjúk a 2014/2015-ös tanévben kerültek lebonyolításra Prágában (12 interjú) és Karlovy Varyban (4 interjú) (3. melléklet), amikor is a Prágai Károly Egyetem vendégkutatója voltam a Nemzetközi Visegrádi Alap ösztöndíjasaként. Vállalkozó adatközlőim megkeresésekor az első generációs bevándorlókra fókuszáltam. A megkérdezett vállalkozások méreteit és a foglalkoztatottak számát tekintve leginkább mikro- és kisvállalkozásokat találunk. Ez azzal magyarázható, hogy Csehországban az ukrán vállalkozások túlnyomó többsége is ilyen formában tevékenykedik. Vállalkozó adatközlőimet — csakúgy, mint a kárpátaljai terepmunka során — a hólabda módszer segítségével értem el, míg a megszólított szakértők potenciális körének kialakításakor igyekeztem lefedni a csehországi ukrán közösséget érintő szakmai

² Emellett informális keretek között két beregszászi bankfiók képviselőjével is beszélgettem bankjuk vállalkozásoknak nyújtott lehetőségeiről.

szervezetek körét és területi koncentrációját. Így Prágában és Karlovy Varyban is készültek szakértői (és vállalkozói) interjúk. A minta nem túl nagy száma ugyan nem teszi lehetővé a Csehországban működő ukrán vállalkozások teljes körű feltárását, azonban úgy vélem, hogy a kutatásom szempontjából releváns kérdések megválaszolására elegendő információkkal szolgáltak.

A terepmunka során számos nehézségbe ütköztem. A csehországi ukrán vállalkozások esetében nem volt egyszerű feladat interjúalanyaim bizalmába férkőzni, potenciális válaszadóim — a legtöbb esetben — rendkívül gyanakvóan fogadták a megkeresésemet, így magas volt az elutasítások száma is. Másrészt — főként az előző okból kifolyólag — gyakran ütköztem a felületes válaszadás és a válaszmegtagadás nehézségeibe is. Mindezek ellenére megpróbáltam minél diverzifikáltabb terepmunkát elvégezni és a válaszadásra hajlandó adatközlőimmel minél tartalmasabb beszélgetést folytatni. A Kárpátalján végzett kutatás során valamivel könnyebb dolgom volt, ugyanis itt az interjúalanyok első körének felkutatásakor terepismereteimre és személyes kapcsolati hálómra támaszkodhattam, így a további megkeresések is sikeresebbek voltak.

1.6. A vizsgálati terek kiválasztása, általános jellemzése, összefüggésben a dolgozat fő hipotézisével

Jelen dolgozat két kelet-közép-európai térségben, Kárpátalján és Csehországban végzett kutatás alapján elemzi a befektetések és az etnikai alapon szerveződött kapcsolati tőke összefüggéseit, különös tekintettel azok térbeli alakulására, társadalomföldrajzi aspektusaira.

Az etnikai kapcsolati tőke térbeli vizsgálatára a kelet-közép-európai térség különösen alkalmas, mivel: 1) a politikai változásokkal végbement határváltások, valamint a migráció következtében jelentős kisebbség él adott országokban, melyek között számos transznacionális etnikai kapcsolat alakult ki; 2) közös állami keretek a múltban (Kárpátalja Csehszlovákia és Magyarország részét is képezte). Ennek okán kerültek kiválasztásra a Kárpátalján befektető külföldi és a kárpátaljai magyar vállalkozások, ugyanis a térség múltjából és geopolitikai helyzetéből adódóan itt egy soknemzetiségű régió jött létre, ahol a határokon átnyúló interperszonális kapcsolatok különös jelentőséggel bírnak a társadalmi-gazdasági folyamatok alakulásában. A csehországi ukrán vállalkozások vizsgálata pedig főként annak bemutatására irányult, hogy az etnikai kapcsolati tőke vállalkozásokban betöltött szerepe ugyanolyan fontos-e a diaszpórában, mint az egy tömbben élő autochton közösségek esetén. Csehország ugyanis évek óta fontos migrációs célpontja az ukrán állampolgároknak, ahol intenzív gazdasági tevékenységet is folytatnak. A kiválasztott vizsgálati terek tehát különböző etnikai csoportokat vizsgálnak,

amelyek eltérő gazdasági környezetben működtetik vállalkozásukat, eltérő többségi/kisebbségi pozícióban.

A terepválasztásaim mellett szól az a tény is, hogy a kiválasztott kutatási helyszínek vállalkozói tevékenységének etnikai dimenzióiról igen keveset tudunk, nem beszélve ezek térbeli összefüggéseiről. Az elmúlt két évtizedben ugyan számos tanulmány, illetve önálló kötet jelent meg Kárpátalja társadalmi-gazdasági viszonyairól, határmenti együttműködéseiről magyarországi, illetve ukrán kutatók tollából, azonban a Kárpátaljára érkező külföldi beruházásokra részletesen már kevesebben térnek ki a magyarországi kutatók közül (pl. Imre 2008; 2013; 2014, Bodnár 2004). Továbbá ezekben a munkákban általában a magyarországi szemszög dominál. A Kárpátalja külkereskedelmi kapcsolataival és beruházási tevékenységeivel foglalkozó ukrán kutatók közül leginkább Hoblik (2011), Lengyel (2016), Rubis (2015) vagy Lengyel és Zsulkánics (2010) nevei említhetőek. Az ukrán megyében befektető külföldi vállalkozók motivációiról, azok telephelyválasztási szokásairól nagyobb lélegzetvételű, átfogó kutatás azonban még nem született. Az ezzel kapcsolatos írások (Hoblik 2011; Lengyel, Zsulkánics 2010; Szpásszky 2010) leginkább csak deskriptív módon összegezték a statisztikai adatokat, empirikus vizsgálatokat nem rendeltek a munkákhoz, így a mélyebb, kvalitatív elemzésekre sem került sor.

A kárpátaljai magyar vállalkozókról szóló vizsgálatok szintén gyerekcipőben járnak. A 2016-os és 2017-es évben készült két tematikus kutatás a Kárpát-medencei fiatal vállalkozók (Czaller et al. 2016), valamint a Kárpát-medencei családi vállalkozások kapcsán (Czaller et al. 2017), azonban ezek a kutatások egy-egy szűkebb vállalkozói csoportra fókuszáltak, a teljes kárpátaljai magyar vállalkozói közösségre nem terjednek ki. Pataki (2016) primer és néhány szekunder adat alapján a kárpátaljai vállalkozók helyzetértékelését végzi el a magyarlakta területeken, ám hangsúlyozza, hogy ahhoz, hogy releváns és megbízható képet kaphassunk a kárpátaljai magyar vállalkozói szektorról, további alapkutatások elvégzésére van szükség.³

A Csehországban élő ukránok vállalkozói tevékenységét illetően már némileg gazdagabb a szakirodalom. Mivel az ukránok Csehországban évek óta a legnagyobb számú kisebbséget alkotják, számos csehországi kutatás középpontjában állnak. A legtöbbször azonban az ukrán kisebbség munkaerőpiaci helyzetéről (Čermáková et al. 2011; Drbohlav et al. 2001; Drbohlav, Valenta 2014; Leontiyeva 2014a; 2014b; 2016; Schrot et al. 2016), migrációs motivációiról (Bernard, Vašat 2015; Drbohlav 2004; Drbohlav et al. 2013) vagy a cseh társadalomba való

³ A kárpátaljai magyar vállalkozók komplex vizsgálatát tovább nehezíti az a tény, hogy nem tudjuk a térségben tevékenykedő magyar vállalkozók pontos számát, ugyanis — ahogyan az már említésre került — az ukrán hivatalos szerveknél a cégbejegyzés során nem rögzítik a tulajdonosok nemzetiségi hovatartozását.

beilleszkedésük (Drbohlav, Dzúrová 2007; Vašík et al. 2009; Zilynskyj 1995) kapcsán kerülnek a kutatók látóterébe. A csehországi ukrán vállalkozói tevékenységet leginkább az etnikai gazdaság tárgyalása (Čermáková, Kohlbacher 2012; Kohlbacher, Protasiewicz 2012) vagy az ukrán vendégmunkások rekrutálásával foglalkozó, úgynevezett „kliens”⁴ hálózat működése (Čermáková, Nekorjak 2009) kapcsán vizsgálták, ám a kapcsolati tőke és a vállalkozások térbeliségének összefüggéseivel ezek az írások sem foglalkoznak.

A dolgozat fő hipotézise szerint az etnikai alapon szerveződő kapcsolati tőke fontossága és hasznosulásának mértéke a befektetői környezettől függ: minél eltérőbb a befektetői környezet az adott befektető hazai környezetétől (politikailag és jogilag, társadalmilag és kulturálisan/nyelvileg) annál nagyobb súllyal bír. Így például a Kárpátaljára érkező külföldi befektetések legnagyobb része nyugat-európai országból származik: a nyugati — többnyire befogadóbb — vállalkozói környezethez és mentalitáshoz szokott befektetők számára pedig egy olyan súlyos társadalmi-gazdasági problémákkal küzdő országban, mint Ukrajna, a kapcsolati tőke szerepe még inkább felértékelődik. A Kárpátalján működő külföldi vállalkozások esetében a kapcsolati hálók a nyelvi-kulturális dimenziók miatt is fontossá válhatnak. Ezzel szemben — hipotézisem szerint — a Csehországban élő ukrán vállalkozók tevékenységein belül az etnikai kapcsolati tőke a gazdasági tevékenységekben kevésbé hangsúlyos. Korábbi kutatásokból ugyanis kiderül (Drbohlav, Dzúrová 2007; Drbohlav, Valenta 2014; Leontiyeva 2011; 2016), hogy az ukrán migráns közösség, a közös történelmi múltból (Podkarpatská Rus), így a nyelvi-kulturális hasonlóságokból adódóan viszonylag jól integrált a befogadó cseh társadalomba, ami megkönnyíti a gazdasági együttműködést is. *A posztkommunista országokban, a tökéletlenül működő piaci feltételek mellett, a vállalatindítás és vállalatvezetés során a legfőbb erőforrást maguk a családi, rokon, baráti kapcsolatok jelentik* (Bálint 2008; Czakó et al. 1995), ami alátámasztja az informális etnikai kapcsolatok fontosságát. Utóbbiak miatt lehet érdekes a kárpátaljai magyar vállalkozók kapcsolati tőkéjének vizsgálata.

Csehország és Ukrajna összehasonlítása azért is tanulságos lehet, mert amíg előbbi demokratikusan működő ország, ahol az egyes gazdasági szereplőknek nem szükségeltetik informális garanciákat keresniük a szerződéseik biztonságáért, mert azt garantálja a törvény, a hatóságok pedig jogszerűen járnak el, addig Ukrajnában a széleskörűen elterjedt korrupciós technikák miatt nem működnek megfelelően a demokrácia intézményei, a szerződésjog kikényszerítése akadályokba ütközik, így az informális kapcsolati hálók szerepe is felértékelődik.

⁴ A „kliens” megnevezés eredete nem teljesen tisztázott, ám Čermáková és Nekorjak (2009) szerint a posztsovjeti térség szervezett bűnözéséhez kötődik. A terminus elsősorban nem a munkaerő-migrációhoz, sokkal inkább az alvilági személyek rendőri és katonai védelméhez kötődik.

A volt Szovjetunió tagállamaiban, a kommunizmus időszakában, az elnyomó tervgazdálkodások hatására az informális gazdaságok⁵ széleskörűen elterjedtté váltak, melyek a kapitalizmusra való átállás során sem szűntek meg (Borbély 2015). Idesorolhatóak az egyes gazdasági szereplők azon cselekedetei, amelyek során nem tartják be az intézményesített szabályokat vagy megtagadják azok védelmét. Ide tartoznak a különdöző adók vagy járulékok be nem fizetése, a nyereség, az áruforgalom vagy más statisztikai adatok be nem vallása, a törvények, a jogszabályok, szerződések be nem tartása stb.⁶ (Feige 1990). Az állami szabályozások hiánya az informális gazdasági struktúrákban pedig ajtót nyitnak a normák megsértésére, a csalások, kizsákmányolások lehetőségére is (Portes, Haller 2005). A gazdasági szereplők így plusz biztonságot keresnek a szerződéseik garantálásához, amihez az etnikai, rokoni kapcsolataikra támaszkodnak, mivel ezeken keresztül egyszerűbb a koordináció, a vállalkozások működtetése pedig alacsonyabb tranzakciós költségekkel⁷ jár (Landa 1994).

⁵ Az informális gazdaság fogalmának megteremtése Hart (1990) nevéhez köthető, aki az afrikai városok munkaerőpiacát tanulmányozva a jövedelemszerzés lehetőségét kétféleképpen látta: bér munkában és önfoglalkoztatásban. Az informalitást utóbbihoz kapcsolta, ahol a vállalkozók az állami szabályozás által szorongatott gazdaságban próbálnak betörni a piacokra.

⁶ Fontos különbséget tenni az illegális és az informális gazdasági tevékenység között. Míg előbbi olyan áruk termelését, forgalmazását és előállításuk módját foglalja magába, melyek illegálisnak minősülnek (például drogok, prostitúció, szerencsejáték stb.), addig utóbbi jórészt törvényes ügyletekkel foglalkozik (Portes, Haller 2005).

⁷ Tranzakciós költségek alatt azokat a kiadásokat értem, amelyek egy adott ügylet lebonyolításakor merülnek fel. Például adminisztrációs díjak, banki átutalás költségei, információk beszerzésének költségei, gazdasági partnerek jutalékai stb.

2. ELMÉLETI KERETEK

2.1. A társadalmi tőke fogalma és erőforrásai

A *társadalmi tőke* (*social capital*) fogalmának különböző szemléletű megközelítése és annak társadalmi-gazdasági szerepe a jelenlegi tudományos diskurzusok gyakori tárgyát képezi. A társadalmi tőke fogalmának első használata Hanifanhoz fűződik (1916), aki az amerikai vidéki iskolákat mint közösségi centrumokat vizsgálta. Hanifan azt a következtetést vonta le elemzése során, hogy az oktatási tevékenység csak a társadalmi tőkére támaszkodva lehet sikeres, azaz az oktatásban résztvevők, a civil társadalom és a döntéshozó szervek közötti kapcsolatrendszer felhasználásával (Hanifan 1916). Egy hosszabb szünet után a társadalmi tőke koncepciója Jacobs (1961) írásában bukkan fel újra, a városi élet és a szomszédok közötti kapcsolatok vizsgálata során. A társadalmi tőke fogalmának bevezetését azonban Pierre Bourdieu francia szociológus nevéhez kötik, aki átlépve a közgazdaságtan tőkefogalmán, kulturális, szimbolikus és társadalmi tőkéről beszélt. Megközelítésében a társadalmi tőke olyan erőforrások összessége, mely bizonyos csoporthoz való tartozáshoz kötődik, és amelyeket az egyes szereplők a kapcsolati hálók kialakításának céljából hasznosítanak (Bourdieu 1983). Bourdieu szerint az egyén által birtokolt társadalmi tőke nagysága azon kapcsolati hálók kiterjedésétől függ, amelyeket ténylegesen mozgósítani tud.

A későbbiekben a társadalmi tőke fogalma James Samuel Coleman munkássága által vált széleskörűen ismertté, aki olyan cselekvést elősegítő erőforrásként határozta meg azt, mely az egyes szereplők közötti kapcsolatok struktúráján belül jelenik meg, és amely ezen struktúrán belül megkönnyíti a cselekvést (Coleman 1988). Bourdieu és Coleman tehát a társadalmi tőkére mint magánvagyonra (*private good*) tekintettek, habár utóbbinál már megjelenik a közjószág (*public good*) jelleg is: felhívja a figyelmet arra, hogy a társadalmi tőke bizonyos fajtái már nemcsak azok körében hasznosulnak, akik létrehozzák azokat, hanem az egész közösségre nézve is, mivel a közösség tagjait nem lehet teljesen kizárni a hasznosulásból (lásd még: Sik 2012). Putnam (1993b; 2000) szerint azonban a társadalmi tőke egyértelműen olyan közjószág, mely kötelékekből, bizalomból, kölcsönösségből, szolidaritásból és intézményekből áll össze, és amely átvihető egyik társadalmi környezetből a másikba. „A társadalmi (kapcsolati) tőke legfontosabb tétele Putnam szerint az, hogy a kapcsolathálóknak értékük van, amit a belőlük fakadó bizalom, reciprocitás, információ és együttműködés hoz létre” (Putnam 2000, idézi: Gödri 2010: 40.).

Fukuyama (1997) a bizalmat tartotta a társadalmi tőke fő indikátorának és két fontos összetevőt emelt ki meghatározása során: az együttműködést és a mozgósítást. Szerinte ugyanis csak akkor beszélhetünk felhasználható és bővíthető erőforrásról (azaz társadalmi tőkéről), ha a

társadalmi normákat adott társadalmi kapcsolatban életre hívjuk és mozgósítjuk azokat a kölcsönösen előnyös együttműködés céljából. Bourdieu és Coleman tehát a társadalmi tőke legfontosabb szerepvállalását az egyéni boldogulás, az individuumok fejlődésében látta, míg Putnam és Fukuyama a társadalmi-gazdasági előrehaladás fontos elemeként tekintette azt. Lin szerint (2001) a társadalmi tőke a beágyazódott társadalmi kapcsolatokból szerezhető be és olyan beruházást jelent ezekbe a társadalmi kapcsolatokba, amely a piacon megtérül majd, és melynek várható hozama meghaladja a beruházás költségeit. Értelmezésében a társadalmi tőke a beágyazódott társadalmi kapcsolatokból szerezhető be (Lin 2001). Bolino és társai (2002) szerint pedig a társadalmi tőke olyan erőforrás, amely az egyének, szervezetek, közösségek vagy társadalmak közötti kapcsolatokból származik és az ezek közötti szoros interperszonális kapcsolatokban tükröződik.

Portes és Sensenbrenner (1993: 284.) megfogalmazásában a társadalmi tőke olyan „cselekvésre irányuló elvárások egy közösségen belül, melyek befolyásolják a csoport tagjainak gazdasági céljait és célkövető viselkedését, még akkor is, ha ezek az elvárások nem a gazdasági szférára irányulnak”. A szerzőpáros szerint egy csoporton belül akkor keletkezik társadalmi tőke, ha: (1) a tagok közös hiten és értékrendszeren osztoznak (értékintrojekció: value introjection); (2) valamit- valamiért típusú szívességcseré rendszerben működnek együtt (kölcsönös csere: reciprocity exchange); (3) a csoport tagjai közös nehézségekkel néznek szembe (korlátozott szolidaritás: bounded solidarity); (4) a csoporton belül létezik egy társadalmi kontroll, mely fegyelmezi a csoport tagjait és azon belül tartja őket (kikényszeríthető bizalom: enforceable trust). Az értékintrojekció arra ösztönzi az egyéneket, hogy ne csupán önérdeküket kövessék, és az így kialakított viselkedés a többiek, a közösség számára is erőforrássá válik. A kölcsönös csere a kölcsönösség és a másoknak tett szívesség elveire épül, melynek során nem pénz vagy egyéb javak cserélnek gazdát, hanem immateriális társadalmi értékek. Korlátozott szolidaritás akkor keletkezik, ha a csoport tagjai felismerik, hogy mindannyian egy közös nehézségtől szenvednek, és ez csoportorientált viselkedésre készíti őket. Ha a kialakuló szolidaritás elég erős, akkor a kölcsönös segítség normájának betartásához vezet, amelyre mint erőforrásra támaszkodhatnak a saját céljaikat követő egyének. A közös nehézségekből, a befogadó társadalom általi kirekesztettség negatív érzelmeiből adódóan a korlátozott szolidaritás tehát nem a kikényszeríthetőségen alapul, sokkal inkább bizonyos erkölcsi normák bázisán fejlődik. A korlátozott szolidaritás kialakulása az egyes etnikai csoportok különbözőségétől függ. Minél magasabb szintű a többségi társadalomból való kirekesztés az adott csoporttal szemben, annál nagyobb a szolidaritás mértéke a csoporton belül. Tehát minél kevésbé befogadó a többségi

társadalom, annál nagyobb a kisebbségi csoporton belüli szolidaritás (Portes, Sensenbrenner 1993).

Azt a társadalmi tőkét, melyet a közösségek ellenőrző képessége megeremt, Portes és Sensenbrenner kikényszeríthető bizalomként definiálta, amely egy adott közösség irányítására való képesség révén jön létre. A kikényszeríthető bizalom esetében nem a külső tényezők, sokkal inkább a közösség belső szankcionáló képessége játszik központi szerepet. Ebben az esetben a csoport tagjai a büntetéstől való félelem, vagy a várható jutalom reményében cselekszenek. Ezek a szankciók vagy jutalmak általában immateriális javak, ám hosszú távon materiális következményekkel is járhatnak. A szankciók hatékonyságának mértéke attól függ, hogy a csoport milyen szinten tudja ellenőrizni tagjait. A kikényszeríthető bizalmon alapuló társadalmi tőke pozitív hatása, hogy rugalmasabbá teszi a különböző gazdasági aktusokat a formális lépések csökkentése révén, valamint a gazdasági törvénysértések mértéke is alacsony a csoport tagjainak nyomon követhetősége miatt. A kikényszeríthető bizalomnak és a korlátozott szolidaritásnak tehát lehet pozitív hozadéka: fegyelmet kényszerít a csoport tagjaira, hogy becsületesen működjenek együtt, ami a tranzakciós költségek csökkentésével jár, helyzetelőnyt jelenthet olyanokkal szemben, akik nem integráltak ilyen közösségekbe stb. Azonban, ha ezek a fegyelmezési technikák túlzottan szigorúak, vagy túl szorosak a kapcsolati hálók, az ilyen bevándorló közösségben a csoport tagjai erősen korlátozva vannak, ami gátolhatja őket gazdasági előmenetelükben. Így eljutottunk ahhoz a feltételezéshez, miszerint a társadalmi tőke nemcsak pozitívan hathat egy közösség társadalmi-gazdasági működésére, hanem destruktívan is befolyásolhatja azt. Bár a nemzetközi szakirodalomban leginkább a társadalmi tőke pozitív hatásait helyezik előtérbe, egyre több tudományos írás jelenik meg a negatív aspektusokról is (Levine et al. 2014; Portes, Landolt 1996; 2000; Portes, Sensenbrenner 1993; Waldinger 1995). Ilyen kedvezőtlen hatásként említik például azt, amikor egy zárt közösséghez tartozó sikeres vállalkozóra rátelepszik családja, profitmegosztásra, kölcsönökre kényszerítve azt (Portes, Sensenbrenner 1993).

Fontos tisztázni, hogy Portes és Sensenbrenner a fentebb felsorolt elvárásokat a társadalmi tőke erőforrásaiként határozták meg. Míg az értékintrodukció és a kölcsönös csere minden társadalmi csoporton belül előfordulhat, addig a korlátozott szolidaritás és a kikényszeríthető bizalom leginkább egy etnikai közösségen belül alakul ki, az adott csoport erős kötelességtudatának alapjain, így leginkább a migráns csoportok cselekvéseivel kapcsolható. Éppen ezért a korlátozott szolidaritás és a kikényszeríthető bizalom aspektusát a Csehországban működő ukrán migráns vállalkozások elemzése során is megvizsgálom, a társadalmi tőke közösségi erőforrásaira fókuszálva.

Itt kell megemlíteni azt is, hogy Ukrajnában (csakúgy, mint a legtöbb posztoszocialista országban) létezik egy speciális társadalmi tőkefajta, amely nem etnikum-specifikus és főként nem bizalmi alapú, hanem többnyire kényszeren/kényszeredettségén alapuló szívességszerecsrendszer, ami a formális intézmények működésébe is mélyen beágyazott, előjelét tekintve inkább negatív, a korrupció alapját képezi (Åberg 2000). E negatív társadalmi tőke manifestációját érhetjük tetten a Csehországban működő ukrán vállalkozások egy sajátos csoportján belül — melyek főként az építőiparban és a szolgáltatóiparban tevékenykedő úgynevezett „kliens” hálózatként ismertek — és amelyre részletesebben is kitérek harmadik esettanulmányomban.

A társadalmi tőke fogalmának nemzetközi szakirodalmi áttekintése után a következőkben az ukrainai írásokat is bemutatom. Annak ellenére, hogy a szovjet szakirodalomban már a múlt század elején is foglalkoztak a társadalmi tőkével,⁸ az ukrán tudományos írásokban még nem vált széleskörűen elterjedté a vizsgálata.⁹ Azokban az írásokban viszont, ahol mégis előtérbe kerül a társadalmi tőke koncepciója, legtöbbször a gazdasági tevékenységekben betöltött szerepéről értekeznek, földrajzi szempontú elemzések nem igazán születtek. Fontos megjegyezni, hogy az ukrán (pontosabban a szláv) szakirodalomban a *kapcsolati tőkét* (*relational* vagy *relationship capital*) általában nem választják külön a társadalmi tőkétől, a kapcsolatokat leginkább mint a társadalmi tőke egyik központi elemét vizsgálják.

Szikora (2001) szerint a társadalmi tőke a gazdaságtudomány fejlődésének egyik fő irányelve, mely új paradigmaként egyre erősödik az ukrán közgazdasági tudományokban. Szerinte a társadalmi tőke azt az alapvető bizalmat teremti meg az egyének között, amely nélkül egyetlen piacgazdaság sem létezhet. Hrisnova (2009) a társadalmi tőkét mikro-, mezo- és makroszinten vizsgálta. Mikroszintnek a vállalkozásokat, az intézményeket és a szervezeteket tekintette. Értelmezésében „a vállalkozások társadalmi tőkéjét olyan immateriális javak halmazaként értelmezhetjük, amelyek a társadalmi kapcsolatokon keresztül egy olyan hálózatot teremtenek a szervezeten belüli, a szervezetek közötti és a szervezeti-intézményi szinteken, ami képes szisztematikusan befolyásolni a vállalat eredményeit az erőforrások mobilizálásával vagy a költségek csökkentésével” (idézi: Balanda, Nadraha 2013: 37.). Leszczko (2010) a társadalmi tőke és az állam (kormányzat) közötti összefüggések fontosságát emeli ki, ahol az államnak kiemelt szerepe van a társadalmi tőke létrehozásában és fenntartásában. Demjancsuk (2016) szerint a vállalkozások társadalmi tőkéjére úgy kell tekinteni, mint a kollektív cselekvés, a társadalmi értékek, a kölcsönösség és a bizalom elveire épülő társadalmi kapcsolatok hálózatára.

⁸ Tuhan-Baranovszkij közgazdász „Az együttműködések társadalmi alapjai” c. munkáját (1916) tartják a társadalmi tőke koncepciójáról szóló egyik legfontosabb szovjet műnek.

⁹ Egyes sajtóírásokban a társadalmi tőke fogalmának ukrainai elterjedését Francis Fukuyama ukrainai látogatásától datálják (2006), amikor a tudós a társadalmi tőkéről tartott előadást Kijevben (pravda.com.ua).

Szerinte egy vállalkozás társadalmi tőkéje olyan fontos tulajdonságokat eredményez, mint például a nyereségesség vagy a hatékonyság. Szmoliar (2010) kiemeli, hogy az egyes vállalkozásokban felhalmozott társadalmi tőke pozitív hatással van adott vállalat innovációs képességeire, a munkatársak betanítására és gyorsabb adaptációjára, valamint a tranzakciós költségek csökkentésére. Hricaenko (2017) pedig úgy alkotta meg a társadalmi tőke fogalmát, mint azon társadalmi-gazdasági előnyöket és bevételeket hozó kapcsolatokat, melyek egy meghatározott társadalmi csoport hálózatain belül jönnek létre, a csoportban meglévő normák és a bizalom alapján. Szerinte a társadalmi tőke azon társadalmi csoporton belül formálódik, akiket közös érdekek fűznek össze, és akik informális kapcsolatokat tartanak fenn egymás között a kölcsönös előnyök és a segítségnyújtás érdekében. Hricaenko (más kutatókkal egyetemben, pl: Fukuyama 1997; Nahapiet, Ghoshal 1998; Perreault et al. 2007; Szmoliar 2010; Orbán, Szántó 2005) szintén a tranzakciós költségek csökkentésében látja a társadalmi tőke legfőbb gazdasági szerepét. Balanda és Nadraha (2013) pedig egy vállalkozás társadalmi tőkéjének fejlettségét — többek között — az informális kapcsolati hálózatok fejlettségével méri.

Láthatjuk tehát, hogy csakúgy, mint a nemzetközi szakirodalomban, az ukránban sem létezik egy egzakt meghatározás a társadalmi tőkét illetően, abban azonban a legtöbb ukrán kutató egyetért, hogy a társadalmi tőke pozitív hatással bír a vállalkozások működésére. Továbbá, összhangban a nemzetközi szakirodalomban foglaltakkal, a legtöbb definíció a kapcsolatok és a bizalom aspektusát helyezi középpontjába.

A következő fejezetben a magyar nyelvű szakirodalomban használatos tőkefogalmakat járom körül. Mivel a csehországi terepmunkám az ukrán vállalkozói közösségre és annak társadalmi tőkéjének vizsgálatára korlátozódott, a cseh szakirodalomban használt tőkefogalmak áttekintésére külön nem térek ki. Ebben az esetben a cseh szakirodalmat az ukrán bevándorló közösségre irányuló kutatások relációjában tárom fel.

2.2. A kapcsolati tőke és az etnikai kapcsolati tőke fogalma és erőforrásai

A fentiekben láthattuk, hogy a társadalmi tőke meghatározására rendkívül szerteágazó definíciók léteznek, a legtöbb fogalom meghatározás mégis két aspektus mentén formálódik: egyrészt a társadalmi tőke az erőforrásokhoz és a lehetőségekhez való hozzáférést biztosító kapcsolatok hálózata, másrészt az erőforrások és a lehetőségek maguk (Martes, Rodriguez 2004). Azonban mindegyik fogalom meghatározás központi elemeként a kapcsolati hálók tűnnek fel, illetve kiemelik a bizalom fontosságát. A társadalmi tőke koncepciója tehát a kapcsolatok, a bizalom és a kölcsönösség elvei köré épül, és a kutatók a társadalmi tőkére, mint eszközre, képességre vagy erőforrásra tekintenek, amelyeknek birtoklása előnyökkel jár. Mindaz vitatott, hogy a társadalmi

csoportokon belül e kapcsolati hálók teremtik-e meg a bizalom alapját, vagy fordítva, utóbbi megléte vezet a kapcsolathálók kialakulásához. Azonban a nemzetközi szakirodalomban konszenzus van a téren, hogy a kapcsolati hálók a társadalmi tőke központi elemét képezik. „A személyes kapcsolatokba ágyazódott, illetve rajtuk keresztül elérhető erőforrások pedig a társadalmi tőke azon részét képezik, melyet kapcsolati tőkének nevezünk” (Gödri 2010: 42.). Fontos megjegyezni, hogy az angolszász szakirodalomban, csakúgy, mint az ukrainaiban (szlávban), a kapcsolati tőkét általában nem választják külön a társadalmi tőkétől, a két fogalmat leginkább egymás szinonímjaként használják. A magyar szakirodalomban viszont a kapcsolatokra általában mint a társadalmi tőke egyik elemére tekintenek, és gyakorta használják a kapcsolati tőke kifejezést.

Szociológiai megközelítésben kapcsolati tőkével az egyének rendelkezhetnek, gazdasági megközelítésben viszont a gazdálkodó szervezetek külső kapcsolatrendszerének szereplői (beszállítók, vevők, üzleti partnerek stb.) is a kapcsolati tőkéhez tartoznak (Tóth 2013). A kapcsolati tőke — hasonlóan a társadalmi tőkéhez — lehet magánvagyon vagy kollektív jószág (Tóth 2013). Gödri Irén (2010) szerint kapcsolati tőkét jelenthetnek a rokoni, baráti, ismerősi stb. kapcsolatok, vagy akár egy szervezetbeli tagság is.

A kapcsolati tőke meghatározásánál Gödri, valamint Portes és Sensenbrenner megfogalmazását vettem alapul. Ennek értelmében a kapcsolati tőkét azon rokoni, baráti, ismerősi stb. kapcsolatok, továbbá egy szervezethez való tartozás alkotják, melyek a bizalom, az együttműködés, a kölcsönös segítségnyújtás és szolidaritás elvei köré épülnek. A kapcsolati tőke formális/szakmai (pl. üzleti kapcsolatok, bankok, önkormányzatok, szakmai szervezetek stb.) és informális/személyes (pl. család, barátok, ismerősök) erőforrásokból állnak, melyek révén az egyének kölcsönhatásba lépnek egymással (Orbán, Szántó 2005). Ennek értelmében a kapcsolati tőkét ezen erőforrások mentén vizsgálom.

Sik (2012) szerint a kapcsolat az emberek közötti hálózatokba ágyazódik, a kapcsolati tőkének nincs kizárólagos tulajdonosa, így valamilyen mértékben minden hálózattag hozzáférhet e közös tőkeállományhoz. A kapcsolati hálózat kiterjedtsége, a hálót alkotó egyének közötti összekapcsolódás mértéke és a kommunikáció gyakorisága mind hozzájárulnak a létrehozott és elérhető kapcsolati tőke fejlettségéhez (Sequeira, Rasheed 2004). A kapcsolati tőke erejét tehát annak nagysága jelenti, amely a ténylegesen mozgósítható kapcsolatok kiterjedtségétől függ (Tóth, 2013). Sik és más szerzők (Coleman 1988; Giorgas 2000; Gödri 2008; Light, Gold 2000; Light, Karageorgis 1994) fogalommeghatározásait alapul véve az *etnikai kapcsolati tőkét (ethnic social capital)* dolgozatomban úgy definiálom, mint azon formális és informális kapcsolatok összességét, melyeket egy bizonyos etnikai csoporthoz való tartozás révén nyerhet el valaki, és

amely a csoport minden tagja számára elérhető, így az egész közösség élvezheti az ezzel járó előnyöket. Az etnikai kapcsolati tőkét a fent meghatározott aspektusok — azaz a bizalom, az együttműködés, a kölcsönös segítségnyújtás és szolidaritás — mentén vizsgálom.

2.3. A kapcsolati tőke szerepe a gazdaságban

A nemzetközi szakirodalom széleskörűen foglalkozik a társadalmi, és ezen belül a kapcsolati tőke szerepével és annak hatásaival a gazdasági tevékenységeken belül is. A társadalmi tőke vizsgálata az utóbbi évtizedek társadalomtudományi vizsgálatainak egyik központi kérdésének tekinthető, a társadalomelméletek és a gazdaságfejlődési elemzések széleskörű területein alkalmazzák (Woolcock 1998). A társadalmi tőke koncepcióját olyan erőforrások vagy más tőkefajták (például a pénzügyi) vizsgálatánál hasznosítják, amelyek az egyének személyes fejlődése vagy a vállalatok gazdasági növekedése érdekében hasznosíthatóak (Martes, Rodriguez 2004).

A társadalmi tőke gazdaságra gyakorolt szerepét az empirikus kutatásokban leggyakrabban a bevándorlók körében végezték (Portes, Sensenbrenner 1993), ugyanis a migráns vállalkozások körében a kapcsolati tőke fokozott szerepet játszik, az egyéb tőkefajták hiányában (Sik 2012). A migrációval kapcsolatos kutatások gyakori alkalmazása nem meglepő, mivel a bevándorló csoportokat vizsgálva lehet a leginkább szemléltetni azt, hogy a kontextuális tényezők milyen hatást gyakorolhatnak az egyén gazdasági cselekvéseire (Portes, Sensenbrenner 1993). Bár a történeti időkben mindig is léteztek olyan bevándorló csoportok, amelyek képesek voltak a gazdasági önszerveződésre (például az örmény kereskedők), a globalizálódó világ gazdaságban ezen etnikai csoportok száma megsokszorozódott.

Számos kutatás támasztja alá, hogy a megfelelő társadalmi tőkével rendelkező közösségek gyorsabb gazdasági növekedést, hatékonyabb üzleti kapcsolatokat produkálnak (Putnam 1993b; 2007). Azok a vállalkozók, akik magas szintű kapcsolati tőkével rendelkeznek, privilegiált hozzáférési lehetőségekkel bírnak a gazdasági fejlődéshez szükséges információk és lehetőségek terén (Allen 2000; Waldinger et al. 1990), továbbá a kapcsolatok hasznosak lehetnek a hatalom- és a befolyásszerzés színterein, az imázsjavítás céljából is (Cook et al. 1983).

Light és Dana (2013) szerint a társadalmi tőke gazdasági szerepe abban rejlik, hogy az egyén milyen kapcsolatokkal rendelkezik, milyen mértékben képes mozgósítani azt és milyen erőforrásokat ér el ez által. Bourdieu (1978) megfogalmazásában a kapcsolatok potenciális erőforrásoknak tekinthetőek, melyek révén az egyén integrálódhat egy bizonyos csoporthoz és intézményesített rítusok során időről-időre megerősítheti azt (lásd még: Tóth 2013: 64.). Bosma

és társai (2002) szerint a kapcsolati tőke — *az emberi (vagy humán) tőkéhez (human capital)*¹⁰ hasonlóan — növeli a vállalkozások hatékonyságát, legfőképpen azért, mert a kapcsolatoknak köszönhetően jó (a valóságtól általában kedvezőbb) képet fest a cégről a versenytársak, a potenciális üzleti partnerek és a vevők előtt (lásd még: Sik 2006). Fafchamps és Minten (2002) szerint egy tökéletlenül működő piac feltételei között a kapcsolati tőke hasznossága azt jelenti, hogy mások ismeretéből haszna származik a vállalkozónak. Ez úgy következhet be, hogy a kapcsolatok mentén megnő a másokba, illetve a közösség egészébe vetett bizalom. A bizalomnövekedés hatására kialakuló kapcsolatok pedig segíthetik a vállalkozót abban, hogy olcsó és megbízható információkhoz jusson a piac vagy a potenciális gazdasági partnerek, ügyfélkör stb. területén (lásd még: Sik 2006: 81.).

Ukrajna esetében a társadalmi tőkére gyakran egyetemes jogorvoslatként tekintenek az intézményi válság leküzdésére, melynek közvetítő szerepe elengedhetetlen az állam és a civil társadalom párbeszédének kialakításában (Szereda 2013). Az eddig végzett kutatások alapján elmondható, hogy Ukrajnában a társadalmi tőke fejlettségi szintje igen alacsony, ami a magas szintű korrupciótól kezdve a demokrácia fejletlenségén át a társadalmi egyenlőtlenségekig több okkal magyarázható (Drozdova 2013; Levcsuk 2011; Szereda 2013). Az ilyen piaci körülmények között működni kénytelen vállalkozásoknál a kapcsolati tőke szerepe még inkább felértékelődik.

2.4. Az etnikai kapcsolati tőke szerepe a gazdaságban

A kapcsolati tőke etnikai vállalkozásokban betöltött szerepével kapcsolatos vizsgálatok évtizedek óta szerves részét képezik a tudományos diskurzusoknak, különösképpen a kapcsolati tőke vállalkozásindításban és vállalkozásvezetésben betöltött szerepére (Edwards et al. 2015; Gedajlovic et al. 2013; Kovály, Čermáková 2016; Light, Dana 2013; Shi et al. 2015).

A kapcsolati tőke gazdaságra gyakorolt kutatásában különösen nagy figyelem hárul az olyan kulturális olvasztótégelyekre, mint az USA vagy a dél-kelet-ázsiai városok, ahol számos bevándorló közösség él. Ahogyan az a bevezető részben leírásra került, az etnikai sokszínűség mind negatív (a túlzottan zárt közösségek esetén az együttműködő magatartás helyett opportunist, önjáró magatartás jelentkezik, melyek megnövelhetik a tranzakciós költségeket), mind pozitív hatású (kreativitás, társadalmi lojalitás stb.) lehet a gazdaság egészét nézve (Csata 2015). Orbán és Szántó (2005) szerint — hasonlóan a kapcsolati tőke általánosan értelmezett szerepéhez — egy etnikai közösségen belül a kapcsolati tőke legfontosabb gazdasági szerepe a tranzakciós költségek csökkentésében rejlik. Ugyanis a megfelelő kapcsolati tőkével nem

¹⁰ Az emberi tőke kifejezést W. Petty (1690) használta először és azt a tanult tudást jelenti, melyek révén az ember anyagi javakat és szolgáltatásokat állíthat elő, vagy növeli azok értékét.

rendelkező közösségekben a tárgyalások, az alkuk, a szerződések megkötése és ellenőrzése, valamint a megfelelő információk beszerzése jelentős tranzakciós költségekkel járnak. Ezzel szemben azokon a csoportokon belül, ahol a bonyolult bürokratikus lépések vagy a különböző munkafolyamatok ellenőrzése minimalizálható az informális kapcsolati hálókön, illetve a bizalmi kapcsolatokon keresztül, jelentős mértékben csökkennek az ezzel járó idő- és pénzügyi ráfordítások, gazdasági előnybe hozva ezzel a folyamat szereplőit.

A posztkommunista országokban a vállalatindítás során a legfőbb erőforrást maguk a családi, rokoni, baráti kapcsolatok jelentik (Bálint 2008; Czakó et al. 1995; Sik, Wellman 1999). Ezen országok közösségei, adaptív módon, a szűkös és korlátozottan hozzáférhető erőforrásokat megtanulták hatékonyan, kreatívan kiaknázni (Grabher, Stark 1996; Sik, Wellman 1999). A kapcsolati tőkének a kapitalista országokban működő vállalkozásoknál is nagy jelentősége van, azonban a szocializmus évtizedei és a rendszerváltást követő évek körülményei között (növekvő bizonytalanság, új problémák, új lehetőségek) szerepük még fontosabbá vált (Sik, Wellman 1999).

Giorgas (2000) szerint az etnikai társadalmi (kapcsolati) tőke hasznosulása azokban a kollektivisták természetű kultúrákban sikeres, amelyekben erős a kötődés a szülők és a gyermekek között. Példaként említi a görögöket vagy az olaszokat. Ezzel szemben az individualista társadalmakban nagy valószínűséggel az etnikai társadalmi tőke sem hasznosul megfelelő mértékben. Ide sorolja a magyarokat és a németeket is. Szerinte egy bevándorló közösség számára hatékony stratégiát jelent egy erős etnikai közösség kialakítása, a társadalmi elszigeteltség és a gazdasági nehézségek leküzdésében azáltal, hogy saját etnikai csoportjukban foglalkoztatási lehetőségeket és családi környezetet teremtenek. Giorgas azt is megjegyzi, hogy az etnikai társadalmi tőkét hatékonyabban használják fel a zárt, a többségi társadalomtól élesen elkülönülő közösségek, ahol erős a kollektív identitástudat.

A vállalkozások sikerességének vizsgálata során a *beágyazottság (embeddedness)*¹¹ fogalma kulcsfontosságú kérdéssé vált, mely legfőképpen Granovetter (1985) munkái által váltak széleskörűen ismertté. Granovetter az úgynevezett hídszerű gyenge kötések (*bridging*) erejét vizsgálva arra a következtetésre jutott, hogy az interperszonális kapcsolatok (kötések) erőssége a minimális ismeretségtől az elmélyült barátságokig, a szoros rokoni szálakig terjedhet (lásd még: Orbán, Szántó 2005). A kapcsolati hálót alkotó kötések ereje (beágyazottsága) a kötésre jellemző érzelmek intenzitásától és bensőségességétől, az interakciók közötti időintervallumok hosszától, illetve a kölcsönös szolgáltatások jellemzőitől függ (Granovetter 1973). Az erős kötések

¹¹ A kifejezés megalkotása Polányi Károly gazdaságsszociológus nevéhez fűződik (1944).

(*bonding*) a szoros, stabil és kötelezően érvényesülő kapcsolatokra utalnak, amelyek által olyan gazdasági tevékenységek valósulnak meg, ahol a bizalom magától értetődő, megkönnyítve ezzel az üzlet lebonyolítását (Coleman 1988). Ezért erős kapcsolatok azokban a hálózatokban fordulnak elő, ahol gyakoribbak és hosszabb távra visszanyúlóak az interakciók. Ezzel szemben azon csoportok között, ahol a tagok ritkábban érintkeznek, a kapcsolataik felületesebbek, a gyenge kötések a jellemzőek, ahol a bizalom szintje is igen alacsony (Ibarra 1993; Sequeira, Rasheed 2004).

Hasonló koncepció mentén csoportosítja az Orbán–Szántó (2005) szerzőpáros a társadalmi tőke két típusát, attól függően, hogy milyen minőségű és erősségű kapcsolatok jellemzik. Eszerint megkülönböztetik az: (a) összekötő vagy kizáró társadalmi tőkét, amelyet erős kötések jellemeznek (pl. családon vagy etnikai közösségen belüli kapcsolatok), és amely hajlamos másokat kizáró, homogén csoport- és közösségi tudat kialakítására; (b) áthidaló vagy befogadó társadalmi tőkét, amelyet gyengébb, kevésbé sűrű, de áthidaló, csoportthatárokat áttörő kapcsolatok jellemeznek. Ez a fajta társadalmi tőke inkább alkalmas a különböző csoportok, rétegek közötti kapcsolatok kialakítására.

Granovetter (1973; 1995) azt állapítja meg, hogy egy etnikai csoporton belül az erős kötelékek létfontosságúak a vállalkozás sikeres megkezdéséhez, ám ezek a szoros kötelékek nem járulnak hozzá az etnikai csoporton kívüli gazdasági növekedéshez. Éppen ezért azok a vállalkozók, akik növekedni szeretnének, az etnikai csoporton belüli gyenge kötésekkel, valamint kiterjedt, az adott etnikai csoporton túlnövő kapcsolati hálókkal kell, hogy rendelkezzenek. A gyenge kapcsolatok stabilizáló ereje azonban káros is lehet, ugyanis, ha adott hálózat túlstabilizált, nem tud fejlődni (Barabási 2013).

2.5. A migráns vállalkozások és a társadalmi tőke koncepciója

2.5.1. A migráns vállalkozások fogalma

Dolgozatomban a Csehországban élő ukrán vállalkozókat és azok kapcsolati tőkéjét is vizsgálom, ezért fontos kitérni a migráns vállalkozásokkal foglalkozó releváns szakirodalom bemutatására és az ezzel kapcsolatos fogalmak tisztázására.

A migráns vállalkozásokat vizsgáló első empirikus kutatások és az ezekkel foglalkozó tudományos írások az Amerikai Egyesült Államokban láttak napvilágot (Light 1972; Waldinger et al. 1990), ahol a migráns vállalkozásokat elsősorban az etnikai erőforrások mentén elemezték. A témával kapcsolatos későbbi kutatások inkább Nyugat-Európára fókuszáltak, ahol az egyre fokozódó migrációs trendeknek és ezek gazdaságra gyakorolt hatásának köszönhetően a migráns vállalkozásokkal foglalkozó kutatások egyre szélesebb teret hódítottak a szociológia, a

közgazdaságtudomány és a gazdaságföldrajz ágazatán belül is (Ram et al. 2016). Ezek a kutatások elsősorban az etnikai vállalkozásokban rejlő lehetőségeket ismertették a migráns vállalkozások teljesítményének feltárása által (Baycan-Levent, Nijcamp 2009), melynek során az úgynevezett *vegyes beágyazottság* (*mixed embeddedness*) szerepét is vizsgálták (Ram et al. 2016). Ennek úttörőinek Robert Kloosterman és munkatársait tekintik (1999), akik a hollandiai bevándorlók vállalkozásait vizsgálva vetik fel a vegyes beágyazottság fogalmát és amellet érvelnek, hogy ezeket a vállalkozásokat a saját közösségük nyújtotta társadalmi tőkébe való beágyazottsága mellett a tágabb társadalmi-gazdasági környezethez való kötődéseik mentén is érdemes vizsgálni (lásd még: Schwarcz 2011: 159.). Kloostermanék szerint a migráns vállalkozók, etnikai alapon szerveződő társadalmi tőkéjük kihasználása mellett, a befogadó ország lehetőségstruktúráival is operálhatnak, a befogadó társadalomba való beágyazódottságuk által. Ilyenek például a befogadó társadalom termékek iránti kereslete, a befogadó ország infrastruktúrája, szakmai szervezetekhez való csatlakozás stb. (Kloosterman et al. 1999). Kloostermanékhoz hasonlóan Rath (2000) is azt hangsúlyozta, hogy a migráns vállalkozók lehetőségei és stratégiái szoros összefüggésben állnak a gazdasági, politikai és társadalmi környezetbe való beágyazottságukkal, amelyek jelentős befolyással bírnak a vállalkozások sikerére.

Fontos megemlíteni, hogy a migráns vállalkozások és az etnikai vállalkozások nemzetközi szakirodalma némi átfedésben van egymással, ami megnehezíti a két fogalom közötti pontos különbségtételt. Chaganti és Greene (2000) szerint e két tevékenység a szakirodalomban meglévő elméleti keretek miatt fonódik össze, ami a *közvetítő kisebbség* (*middleman minorities*) elméletén alapszik, és amely a bevándorló vállalkozókra úgy tekint, mint önálló kisebbségi csoportra (lásd még: Sequeira, Rasheed 2004: 79.). Mi több, a nemzetközi szakirodalomban a *migráns vállalkozó* (*immigrant* vagy *migrant entrepreneur*), a *kisebbségi vállalkozó* (*minority entrepreneur*) és az *etnikai vállalkozó* (*ethnic entrepreneur*) definíciója is gyakran keveredik, összemosódik vagy egymás szinonimájaként is használatosak. Azonban — ahogy erre Chaganti és Greene (2000) is felhívják a figyelmet — mindhárom tevékenységet különállóan kell kezelnünk.

A migráns vállalkozás fogalma szituációs kontextuson alapul, és olyan földrajzi helyváltoztatáshoz köthető, amely ösztönzi a bevándorló egyének vállalkozói magatartását (Johnson 1996). A szakirodalom általánosságban véve úgy definiálja a migráns vállalkozásokat, mint a meghatározott társadalmi-kulturális háttérrel, illetve közös migrációs tapasztalatokkal rendelkező migráns személyek által működtetett üzleti tevékenységet (Sahin et al. 2007).

A kisebbségi vállalkozás általában olyan vállalkozóra utal, aki faji vagy etnikai hovatartozás szerint különbözik a többségi társadalomtól (Greene, Chaganti 2004). Sahin és társai (2007) megfogalmazásában a kisebbségi vállalkozók olyan vállalkozók, akik nem a többségi társadalom tagjai. Ezek a vállalkozók azonban — szemben a migráns vállalkozókkal — nem rendelkeznek migrációs tapasztalattal.

Az etnikai vállalkozások vagy az *etnikai gazdaság (ethnic economy)* fogalma az elmúlt évtizedek során jelentősen átalakult és a nyolcvanas évektől kezdett széleskörűen beépülni a nemzetközi szakirodalomba. A korai írások a vallás és a gazdaság kölcsönhatásainak relációjában vizsgálták az etnikai vállalkozót (Sombart 1914), fogalma leginkább „az idegen” mintázatainak megfogalmazásaként fejlődött, aki egy új földrajzi környezetbe kerülve faji, vallási és etnikai hovatartozás szerint kisebbségiként lett definiálva. Később ez a megközelítésmód a *közvetítő kisebbségek*¹² *elméletének (theory of middleman minorities)* kidolgozásával fejlődött tovább (Bonacich 1973; Bonacich, Modell 1980; Greene 1997; Greene, Chaganti 2004; Light 1972; Waldinger et al. 1990). Bonacich a közvetítő kisebbségről szóló elméletében arról értekezik, hogy a hazatérés eszméje hogyan válik a vállalkozói sikeresség legfőbb tényezőjévé. Eszerint a bevándorló saját igényeit háttérbe szorítva növeli munkaidejét, ami versenyelőnyévé válik a munkaerőpiacon (Várhalmi 2013). Ezen munkák teremtették meg az etnikai vállalkozások egyik legelterjedtebb definícióját, mely „a közös nemzeti háttérrel, illetve közös migrációs tapasztalatokkal rendelkező társadalmi csoportok kapcsolatrendszere és rendszeres kölcsönhatásainak összességéeként” határozta meg azt (Waldinger et al. 1990: 33.).

A fenti definíciók alapján a vizsgált csehországi ukrán vállalkozásokra mint migráns vállalkozásokra tekintek, ugyanis míg közös társadalmi-kulturális háttérrel és migrációs tapasztalattal rendelkeznek, addig a rendszeres kölcsönhatás nincs meg közöttük. Utóbbi okairól részletes leírást adok harmadik esettanulmányomban.

2.5.2. A migráns vállalkozások motivációi és erőforrásai

A motiváció minden vállalkozás számára fontos aspektus, ám a migráns vállalkozások esetében ez különös jelentőséggel bír (Masurel, Nijkamp 2005). A nemzetközi szakirodalomban széleskörűen találunk teóriákat arra vonatkozóan, hogy mi készteti a bevándorlókat vállalkozásra. A bevándorló közösségek ugyanis különbözőképpen reagálhatnak a befogadó ország által

¹² A fogalmat először Blalock (1967) használta, majd Bonacich munkái által került továbbfejlesztésre. Utóbbi értelmezésében a közvetítő kisebbség olyan migránsok csoportja, akik határokon átívelő etnikai kapcsolataik felhasználásával intézményesített pozíciókat építenek ki, jól körülhatárolt gazdasági ágazatokban, a társadalmi osztályok alsó és felső rétegei között, miközben ők maguk, idegenségük okán, ezen kívül maradnak (lásd még: Várhalmi 2013: 92.). A közvetítő kisebbségre az integráció alacsony szinte jellemző, kapcsolati hálójukban leginkább az etnikumbeli kapcsolatok dominálnak.

nyújtott feltételekre és lehetőségekre (Waldinger et al. 1985): míg egyesek megragadnak az alkalmazottak pozíciójában, mások önálló vállalkozásba kezdenek (Čermáková et al. 2011; Leontiyeva 2014a).

Light (2004) szerint a migránsok — vagy egy adott etnikai kisebbség — vállalkozói tevékenysége a hátrányok elkerülése érdekében, a kirekesztés ellen létrejövő önvédekezési mechanizmus, melynek segítségével nagyobb eséllyel indulhatnak a befogadó társadalom munkaerőpiacán. Abban az esetben, ha nem tudnak belépni a befogadó ország munkaerőpiacára, vagy nem szeretnék „keveredni” a többségi társadalommal, vállalkozás révén lehetőségük van az önfoglalkoztatásra¹³ és/vagy az etnikai csoporton belüli foglalkoztatásra (Light 2004). Ram (1994) érvelése is utóbbiakkal hozható összefüggésbe, amely szerint a bevándorlók saját vállalkozásuk létrehozásával elkerülhetőnek látják a negatív diszkriminációt a befogadó ország munkaerőpiacán, ami esetlegesen arra készítheti őket, hogy nehéz munkavégzésű, alacsony bérezéssel járó munkákat is elfogadjanak. Tubergen és szerzőtársai (2004) érvelése szerint azokban a befogadó országokban, ahol magas a munkanélküliségi arány, a bevándorlók sokkal nagyobb valószínűséggel kezdenek önálló vállalkozásba, míg Choenni (1997) szerint a bevándorlók azért kezdenek gazdasági tevékenységbe egy idegen országban, mert otthon erre nincs lehetőségük. Sahin megállapítása alapján széleskörűen elterjedt jelenség, mely szerint a bevándorlók leginkább a munkanélküliség elől menekülve fognak önálló vállalkozásba, elsősorban önfoglalkoztatás útján (Sahin et al. 2007). Min (1988) az Atlantában megvalósuló koreai kisvállalkozások vizsgálata során megjegyezte, hogy egyes migráns csoportok tagjai, akik nem tudják hasznosítani a származási országukban megszerzett tudást és tapasztalatot, az új lakhelyükön vállalkozások kialakításában látják a megoldást.

Giczi és Sik (2009) a segítőkészséget, mint a társadalmi tőke egyik aspektusát vizsgálva, arra a következtetésre jutott, hogy az Európai országok lakossága a bevándorlók iránti segítségnyújtás felé mutatják a legalacsonyabb hajlandóságot (26%), szemben a betegekkel és fogyatékkal élőkkel (66%), az idősekkel (63%), vagy a szomszédokkal (53%). Mindez tovább növeli a bevándorlók önálló gazdasági tevékenységre való hajlandóságát.

A befogadó társadalom negatív diszkriminációján túl az eltérő oktatási és kulturális háttér, a nyelvismeret hiánya, mind olyan tényezők lehetnek, melyek önfoglalkoztatásra ösztönözhetik a migránsokat (Cetin et al. 2016; Martinello, Jamin 2000; Phizaclea, Ram 1996; Raes 2000; Tienda, Raijman 2000; Várhalmi 2013). „A hátrányok elkerülése mint motiváció azonban csupán

¹³ Az önfoglalkoztatás a hagyományostól eltérő munkavégzés egy formája. A nemzetközi szakirodalomban nincs egységes meghatározása, de az általánosságban vett definíció szerint az önfoglalkoztatás az a folyamat, amelynek során egy magánszemély üzleti tevékenységet folytat, ahol a bevétel közvetlenül a vásárlóktól, ügyfelektől, vagy egyéb gazdasági egységektől származik.

szükséges, ám nem elégséges feltétele a migráns vállalkozások létrejöttének és sikeres működésének” (Várhalmi 2013: 90.). Éppen ezért a nemzetközi kutatásokban egyre nagyobb hangsúlyt kapnak azok a motivációs tényezők, mint például a kulturális örökség vagy az emberi tőke vizsgálata is. Ebből kifolyólag tehát a migráns vállalkozások erőforrásainak tanulmányozása során gyakran alkalmazzák a társadalmi tőke koncepcióját (Light 2004), ahol — az egyének szintjén — leginkább az emberi tőke vizsgálata kerül előtérbe, különös tekintettel a képzettségre és azokra a vezetési tapasztalatokra, amelyek hasznosak lehetnek a vállalkozók üzleti törekvéseiben.

A közösség, mint a vállalkozások egyik erőforrása, Bourdieu (1983), Granovetter (1985), Coleman (1988), valamint Portes és Sensenbrenner (1993) munkái által vált közismertté. Ez a megközelítésmód a hangsúlyt az egyéni gazdasági magatartásról a kapcsolatokra és a kapcsolati hálózatokra helyezi, annak pozitív és negatív hatásaival együtt (Greene, Chaganti 2004). Aldrich és Waldinger (1990) a migráns vállalkozások kapcsán arra a következtetésre jutnak, hogy az egyes vállalatok fejlődésében és működésében (engedélyek beszerzése, megbízható beszállítók megtalálása, hivatalos ügyintézés) a legfontosabb szerepet a vállalkozók személyes kapcsolatai játsszák. Az információáramlás, a tapasztalatcsere személyes hálózatokon keresztül, az egyes etnikai közösségeken belül létrejövő közvetett kapcsolatok útján zajlik (Aldrich, Waldinger 1990). Az pedig, hogy mennyire erősek vagy gyengék ezek a kapcsolati hálók, az etnikai csoportok jellegétől függ (azok zártságától vagy nyitottságától).

Light (1998) szerint a társadalmi tőke és a migráns vállalkozások közötti kulcsfontosságú kapcsolat azon etnikai erőforrások hatékony kihasználásában rejlik, amelyeket az adott etnikum vállalkozásaik létrehozása és működtetése érdekében hasznosít. Ezek az etnikai erőforrások az etnikai csoportok sajátosságaiból származnak, és olyan összetevői vannak, mint például az értékek, a tudás, a készségek, az információ vagy a szolidaritás (Martes, Rodriguez 2004). A bevándorló közösség társadalmi tőkéjéből származó etnikai erőforrások segítséget nyújthatnak az etnikai vállalkozóknak megbízható ügyfelek, szállítók, munkaerő stb. megtalálásában, illetve olyan kereskedelmi partnerek felkutatásában, melyekkel megoszthatják tapasztalataikat, céljaikat, elvárásaikat (Martes, Rodriguez 2004).

A nemzetközi szakirodalomban három főbb megközelítés létezik a bevándorlók üzleti tevékenységének magyarázatára. Az első és egyben a legelterjedtebb megközelítés a *kulturális (cultural)*, amely a vállalkozói tevékenységet egyrészt a csoport (etnikum) erőforrásaival, másrészt a befogadó országban tapasztalt hátrányok következményeként magyarázza (Light, Gold 2000). Light (1972) kulturális megközelítése szerint az egyes etnikai csoportok tagjai kulturális beállítottságukból adódóan hajlamosabbak a vállalkozói magatartásra. Ide sorolja

például a vietnámiakat és a kínaiakat. Ezzel szemben, Kohlbacher és Protasiewicz (2012) szerint, az ukránok vállalkozói hajlandósága jóval alacsonyabb az ázsiaiakénál, leginkább csak jobb megoldás híján válnak vállalkozókká. A kulturális megközelítés az etnikai alapú gazdaság, az etnikai irányítású gazdaság, a közvetítő kisebbség és az *etnikai enklávé* (*ethnic enclave*) koncepcióját is magában hordozza (Werbner 2001; Wilson, Portes 1980; Zhou 2004). Az etnikai enklávé az etnikai gazdaság egy speciális esete, melynek legfőbb jellegzetessége a területi koncentrálttság, ahol a tulajdonosok egyazon kisebbségi csoport tagjai (Portes 1995) és ahol a tulajdonosokkal megegyező etnikumú munkásokat foglalkoztatnak (Wilson, Portes 1980).

A második megközelítés az *interakciós* (*interaktive*), ami azon az elgondoláson alapul, mely szerint a migráns vállalkozások számára léteznek lehetőségstruktúrák is (Aldrich, Waldinger 1990). A migráns vállalkozások megléte, ágazati specializációja és gazdasági eredményei a fogadó ország környezetének (strukturális lehetőségeinek), valamint az adott etnikai csoport erőforrásainak és a bevándorlók egyéni készségeinek interakciójával magyarázható. E megközelítés révén olyan új fogalmak kerültek meghatározásra a nemzetközi szakirodalomban, mint a *transznacionális kapcsolatok* (*transnational ties*) vagy a *transznacionális vállalkozó* (*transnational entrepreneur*) (Portes et al. 2001).

A transznacionalizmus szélesebb értelemben vett meghatározása alatt a nemzetállamokon átívelő, az egyének vagy szervezetek közötti kapcsolatokat és kölcsönhatásokat értik (Vertovec 1999). Várhalmi (2013) a transznacionális gazdasági tevékenységet négy indikátor alapján jellemezte: 1) üzletfelekkel való kapcsolattartás a származási országban; 2) üzleti célú hazautazás; 3) a származási országból való beszerzés; 4) a származási országból való munkaerő-rekrutáció.

A transznacionalitással foglalkozó első írások úgy definiálták a transznacionális vállalkozót, mint olyan migráns vállalkozót, aki üzleti célból évente legalább kétszer külföldre utazik és üzleti sikere a származási országgal való rendszeres kapcsolattartás függvénye (Moghaddam, Rustambeko 2018). Portes és szerzőtársai (2001: 3.) szerint a transznacionális vállalkozó egy úgynevezett „transznacionális mezőben tevékenykedik, mely olyan kapcsolatok hálózata, amelyet a bevándorlók a befogadó országbeli és a hazai kapcsolataik által tartanak fenn azáltal, hogy gazdasági és politikai célokból folytonos oda-vissza mozgásban vannak a nemzeti határokon keresztül”. Az egyre globálisabbá és összetettebbé váló üzleti környezetben ezen vállalkozók számára pedig elengedhetlenné vált a *transznacionális kapcsolati tőke* (*transnational social capital*) kifejlődése, azaz a nemzethatárokon átívelő kapcsolatok hálózata és az ezekbe ágyazódott, illetve rajtuk keresztül elérhető tényleges és potenciális erőforrások (Nahapiet, Ghoshal 1998).

A bevándorlók üzleti tevékenységének harmadik és legújabb megközelítése az *egyéni sajátosságok perspektívájából (individual opportunity structures)* közelíti a kérdést, rávilágítva az egyes szereplők egyéni szerepvállalására az adott lehetőségstruktúrákon belül (Hettlage 2008). Ez a megközelítésmód a csoportperspektíváról az egyén vizsgálatára helyezi a hangsúlyt, különös figyelmet fordítva a döntéshozatali folyamatokra és a személyes jellemzőkre.

Összegezve tehát, mindhárom koncepció vizsgálja az adott etnikai csoport (*ethnic resources*) illetve az adott társadalmi osztály (*class resources*) erőforrásait is, ám különböző megközelítésben és különböző mértékben. A kulturális megközelítés az etnikai csoport erőforrásainak fontosságát hangsúlyozza, az interakciós megközelítés mind az etnikai csoport mind a társadalmi osztály erőforrásait, az egyéni megközelítés pedig a migráns vállalkozó egyéni erőforrásait tekinti a legfontosabb tényezőnek. Mind az etnikai csoport, mind pedig a társadalmi osztály erőforrásai fontos szerepet játszanak a migráns vállalkozók gazdasági sikerében, ám arányuk eltérő lehet, illetve időben és térben is változhatnak (Light, Gold 2000; Razin 1989). Ezen erőforrások hasznosítása kapcsán fontos megjegyezni, hogy a migráns vállalkozások területi és/vagy ágazati koncentrációja, a hasonló üzleti stratégiák alkalmazása arról tanúskodik, hogy az etnikai csoport erőforrásai dominálnak a társadalmi osztályhoz tartozó erőforrások felett (Light, Gold 2000). Míg a migráns vállalkozások beolvadása a befogadó ország gazdaságába azt jelenti, hogy a társadalmi osztályhoz tartozó erőforrások a jelentősebbek. A Csehországban élő ukrán vállalkozók társadalmi státusza általában magasabb, mint a legtöbb ukrán bevándorlóé, akik általában a munkaerőpiac legalsó szintjein helyezkednek el. Éppen ezért az osztályalapú integrációra jóval nagyobb esély van, ugyanis az osztályalapú differenciák felülírják a közös etnikai származásból eredő hasonlóságokat (Kovály, Čermáková 2016).

3. KUTATÁSI EREDMÉNYEK

3.1. „A mai világban minden a kapcsolatokon, az ismeretségen múlik”: külföldi befektetők telephelyválasztási döntéseinek jellemzői Kárpátalján az informális etnikai kapcsolatok tükrében

Kárpátalja kedvező geopolitikai elhelyezkedése, az EU közelsége, a rendelkezésre álló olcsó és képzett munkaerő kedvező feltételeket kínál a külföldi beruházók számára. Noha a 2014-ben kirobbant kelet-ukrajnai konfliktus — Ukrajna egészéhez hasonlóan — Kárpátalján is a külföldi befektetések visszaesését eredményezte, a válság csillapodásával számos lehetőséget kínál a megye a beruházók számára. 2017-ben csaknem 625 külföldi érdekeltségű vállalkozás képviseltette magát a megyében, melyek működő tőkéje több mint 50 országból származott. A külföldi tőkebefektetéseket azonban korántsem lehet egységesen kezelni. A globalizálódó világban az investorok telephelyválasztási döntéseit ugyanis elsősorban a munkabérek, az adókedvezmények, az informális kapcsolati hálózatok befolyásolják. Éppen ezért jelen kutatás a kapcsolati tőke egy speciális elemére, az informális etnikai kapcsolatokra koncentrál Kárpátalján működő külföldi vállalkozások példáján bemutatva. Rávilágítok arra, hogy az informális kapcsolati hálóknak milyen szerepük van a vállalkozói tevékenységek hatékonyságában, különös figyelmet fordítva annak etnikai dimenzióira. Továbbá kísérletet teszek annak feltárására, hogy a meglévő etnikai kapcsolati tőkét milyen mértékben használják ki az egyes nemzetekhez köthető külföldi befektetők és hogyan befolyásolja mindez a vállalkozások térbeli elhelyezkedését.

3.1.1. Kárpátalja mint befektetési terület

3.1.1.1. Kárpátalja általános jellemzése

A független Ukrajna a Szovjetunió felbomlása után, 1991-ben jelent meg a világ politikai térképén. 603700 km²-es területével Európa második legnagyobb állama Oroszország után, népessége 2018 végén, a továbbvezetett statisztikai becslések szerint, 42,4 millió fő.¹⁴ Az ország de jure 24 közigazgatási egységre, megyére (ukránul: oblasztyra), a Krími Autonóm Köztársaságra és két önálló, a központi szerveknek közvetlenül alárendelt városra (Kijevre és Szevasztopolra) tagolódik. De facto azonban 2014 márciusától a Krím oroszország részét képezi, míg a szakadár kelet-ukrajnai területek közül a Donyeck-i Népköztársaság és a Luhanszki Népköztársaság sem áll Ukrajna felügyelete alatt (Padányi, Tomolya 2017).

¹⁴ A független Ukrajnában egyetlen népszámlálást tartottak, mely 2001-ben zajlott. Az akkori összeíráskor 48 millió 457 ezer ukrán állampolgárt tartottak számon (ukrcensus.gov.ua). A fentebb közölt hivatalos becslés nem tartalmazza a Krím Autonóm Köztársaságra és Szevasztopol városára vonatkozó adatokat.

Kárpátalja (ukránul: Zakarpatszka oblaszty, magyar fordításban: Kárpátontúli terület) Ukrajna délnyugati részén terül el, az ukrán megyék közül a Lembergivel (Lvivvel) és az Ivano-Frankivszkival határos, melyektől az Északkeleti-Kárpátok hegyvonulatai választják el természetes határként. A megye politikai-gazdasági orientációjában, valamint a szomszédos államokkal való társadalmi-történelmi kapcsolataiban is különbözik a többi ukrán régiótól (Jordan, Klemenčič 2003; Skliarska 2017), ugyanis a XX. században Kárpátalja több különböző államalakulathoz is tartozott, aminek következményeként határai is gyakran változtak (Fedinec 2002).

A mai Kárpátalja területe a magyar államalapítás időszakától egészen 1918-ig, azaz majd egy évezreden át a Magyar Királyság része volt, majd az 1920-as Trianoni döntés értelmében Bereg, Máramaros, Szabolcs, Szatmár, Ugocsa és Ung vármegye egy része csehszlovák fennhatóság alá került, Podkarpatská Rus néven. A második világháború idején (1939–1945 között) újra Magyarországhoz került, majd 1945-től a Szovjetunió, azon belül is Szovjet-Ukrajna része lett, Zakarpatszka Ukraina néven. Így automatikusan Ukrajna örökölte meg a régiót a Szovjetunió 1991-es széthullásakor. Jelenleg a független Ukrajna részét képezi.

Kárpátalja Ukrajna második legkisebb megyéje (csak Csernyivci megye kisebb nála), területe 12800 km², ami Ukrajna területének 2,8%-át teszi ki (Kocsis, Kocsisné 1991). A megye tizenhárom kisebb közigazgatási egységre, járásra, oszlik, területén tizenegy város (öt megyei alárendeltségű: Csap, Ungvár, Munkács, Huszt és Beregszász), tizenkilenc városi jellegű település (mezővaros), illetve 579 község található. A megye székhelye Ungvár (ukránul: Uzhhorod). A 2001-es népszámlálási adatok szerint népessége 1242,6 ezer fő, ami az ország lakosságának 2,7%-a (Izsák 2007).

Kárpátalja a világ kevés olyan régióinak egyike, ami kis területe ellenére négy országgal is határos. Ukrajna itt érintkezik Lengyelországgal, Szlovákiával, Magyarországgal és Romániával. A megye határszakaszának hossza 473,6 km, ahol összesen 18 nemzetközi határátkelőhely üzemel (1. táblázat): 17 a teher- és autósforgalom részére, valamint egy gyalogos átkelő, a Nagyszelmenc–Kisszelmenci, Ukrajna és Szlovákia között (Lengyel, Zsulkánics 2010).

A transznacionális etnikai kapcsolatok alakulását, a határokon átívelő gazdasági együttműködések kibontakozását jelentős mértékben befolyásolják a határátlépési procedúrák. Magyarország és Szlovákia (2004. május 1.), majd később Románia (2007. január 1.) Európai Unió csatlakozása után az Ukrajnával közös határszakaszok az EU szigorított vámügyi eljárások szerint őrzött külső határai lettek. Az átkelők sűrűsége a magyar–ukrán határszakaszon mondható a legkedvezőbbnek (egy átkelőre 27,4 km határhossz jut), míg az ettől jóval hosszabb román–ukrán határszakaszon mindössze 2 átkelő üzemel. A különböző határszakaszokon bonyolódó

személyforgalom adataiból kiderül, hogy a magyarországi átkelőkön a legintenzívebb az utasforgalom, míg a román és szlovák átkelőkön ennél jóval szerényebb mozgások figyelhetők meg.

1. táblázat: Nemzetközi határátkelőhelyek Kárpátalján és azok személyforgalma 2017-ben

	Határszakasz hossza	Határátkelőhelyek száma	Személyforgalom (millió fő)	
			Összes	Ebből ukrán állampolgár
Szlovákia	98,5	3	2,4	1,6
Magyarország	136,7	5	8,5	6,3
Románia	205	2	3,7	2
Összesen	473,6	18	37,2	28,7

Saját szerkesztés Ukrajna Állami Határőrizeti Szolgálatának adatai alapján

A történelmi Magyarország ruszin–magyar kontaktzónájaként Kárpátalján egy többnemzetiségű térség fejlődött ki, amely sokszínűség mára homogenizálódott ugyan, de a mai napig jelen van. Kárpátalján az ukrán többség mellett elsősorban magyarok tarkítják az etnikai palettát, de jelentős számban élnek itt cigányok, románok, oroszok és szlovákok is (Kocsis et al. 2006). Mindez jelentős befolyással bír a térség inter- és intraetnikus kapcsolatainak alakulására, valamint annak térbeli szerveződésére. Az alábbiakban részletesen bemutatom a megye nemzetiségi viszonyait, melyek ismertetése az etnikai kapcsolatok vállalkozásokban betöltött szerepük elemzése miatt is fontosak.

Kárpátalja nemzetiségi összetételének vázolásánál csupán a 2001-es, közel 20 éves statisztikai forrásokra tudunk támaszkodni. Ez alapján Kárpátalja népességének 80,5%-át az ukrán nemzetiségűek alkotják,¹⁵ a legnagyobb számú kisebbséget pedig a magyarok képezik. Az említett 2001-es ukrán népszámlálás szerint Kárpátalján 151,5 ezer fő vallotta magát magyar nemzetiségűnek (a lakosság 12,1%-a), 158,7 ezer fő pedig magyar anyanyelvűnek. Napjainkra a számuk — a Summa 2017 c. reprezentatív kutatás¹⁶ alapján — 131 ezer főre csökkent (Tátrai et al. 2018). A vallási összetételt illetően még komplikáltabb a probléma, ugyanis a szovjet

¹⁵ Az ukrán többség meglehetősen sokszor megkérdőjeleződik az időről időre felvetődő ruszin kérdés kapcsán, ami évek óta vita tárgya az ukrán társadalmi-politikai életben. Az ukrán politikum ugyanis nem ismeri el a ruszint önálló etnikumként, az ukrán nemzet egyik népcsoportjának tartja azokat. Ennek fényében az egyetlen, 2001-ben tartott ukránai népszámláláskor sem kérdeztek rá a ruszinra, mint különálló nemzetiségre. Magocsi (2006), aki a kárpátaljai gyökerű ukránokat ruszinnak tartja, 650 ezer főre becsülte a kárpátaljai ruszinság lélekszámát.

¹⁶ A kutatás célja a kárpátaljai magyar közösség számának, települési megoszlásának, egyes fontosabb demográfiai jellemzőinek, valamint külföldi munka- és tanulási célú migrációjának a felmérése volt.

időszakban megtartott népszámlálások nem tértek ki a lakosság vallásának kérdésére (Fodor et al. 2018), így a kárpátaljai magyarság felekezeti megoszlását utoljára 1941-ben rögzítették. A Summa kutatás alapján 2017-ben a magyarok 65%-a református, 18%-a római katolikus, 12,5% görög katolikus, míg 2,4%-a ortodox. A többi egyház, illetve a felekezeten kívüliek súlya összesen nem éri el a 3%-ot.

A kárpátaljai magyar népesség legnagyobb része az ukrán–magyar határ mentén húzódó magyar nyelvterületen, egy kompakt sávban él. A megyében a magyarság csupán egy közigazgatási egységben, a Beregszászi járásban alkot abszolút többséget, míg az Ungvári, Munkácsi és Nagyszőlősi járásokban kisebbségben élnek ugyan, de arányuk jelentős. A magyar nyelvterületen kívül nagy számban élnek magyarok Ungvár és Munkács városában, valamint a Felső-Tisza vidéken, nyelvszigeteken, szórványként. A Huszti, Técsői és Rahói járásokban, valamint Huszt városában a magyarság aránya 3-5% körüli (Molnár, Molnár D. 2005).

A kárpátaljai kisebbségek között a magyarokat a románok követik, akik a 2001-es népszámlálási adatok alapján a megye lakosságának 2,6%-át alkotják. A hivatalos adatok szerint az Ukrajnában élő románság 21,3%-a Kárpátalján él, számuk a megyében 32 152 fő. A kárpátaljai románok többnyire az ukrán–román határ mentén, a Técsői (Alsóapsa (Apșa de Jos), Pogyisor (Podișoron), Pescsera (Peștera) stb.), és a Rahói járás (Középpapsa (Apșa de Mijloc), Tiszafejéregyház (Biserica Albă) stb.) településein koncentrálódnak, egy viszonylag kompakt területen (Molnár, Molnár D. 2005). Legfőbb kulturális-gazdasági központjuk Aknaszlatina (Ocna Slatina), ahol 2016 májusától román konzulátus is működik (solotvino.mae.ro).

A 2001-es ukrainai népszámlálás adatai alapján a Kárpátalján élő orosz nemzetiségű lakosok száma 31 000 főt tesz ki, ami alapján a megye összlakosságának 2,5%-át alkotják és amivel az Ukrajnában élő jelentős orosz kisebbség csupán töredékét képviselik (UÁSH 2019). A Kárpátalján élő orosz kisebbség mindig is egy magasan urbanizált népesség volt. Döntően a szovjet időszak alatt a térségbe betelepült oroszok ma is elsősorban a nagyobb városokban: Ungváron, Munkácson, Beregszászon, Nagyszőlősen és Huszton élnek (Molnár D. 2013; 2018).

Noha a XX. század első felében még több tízezer (cseh)szlovák nemzetiségű személy élt Kárpátalján,¹⁷ a történelmi eseményeknek köszönhetően számuk mára jelentősen lecsökkent (Vidnianszki 2003). A 2001-es ukrainai népszámlálás adatai alapján az Ukrajnában élő szlovákság (6397 fő) túlnyomó többsége Kárpátalján él, számuk mintegy 5600 főre tehető, ami a megye lakosságának 0,5%-a. A hivatalos statisztikák szerint ezen szlovák nemzetiségű ukrán állampolgárok több mint fele Ungvár városában (ahol szlovák konzulátus is üzemel), másik fele

¹⁷ 1930-ban, amikor Kárpátalja Csehszlovákiához tartozott, számuk 35 000 fő körüli volt, akik leginkább állami hivatalnokok erőszakszervezetek tagjai voltak.

pedig a szlovák határhoz közelebb eső városokban (Munkács, Perecseny, Nagyberezna, Szolyva, Csap) él.

A fent felrosolt nemzetiségeken kívül Kárpátalján 14 000 cigány (a megye lakosságának 1,1%-a), csaknem 3600 német (0,3%), 1500 belarusz (0,1%) és közel 5000 más nemzetiségű személy él (0,4%) (ukrcensus.gov.ua). „Összességében Kárpátalján a lakosság 81%-a ukrán, 12,7%-a magyar, 2,9%-a orosz és 2,6%-a román anyanyelvű. A megyében három nyelvet használnak nagyobb számban anyanyelvként más nemzetiségűek: az ukránt (több mint 14 ezren), a magyart (közel 12 ezren) és az orosz (közel 8 ezren). A magyar anyanyelvű nem magyarok többsége cigány (74,8%), ukrán (15,9%) és szlovák (5,5%). A nem magyar anyanyelvű magyarok 88,2%-a az ukránt, 8,5%-a az orosz (nevezte meg anyanyelvként)” (Molnár, Molnár D. 2005: 41.).

3.1.1.2. Kárpátalja társadalmi-gazdasági helyzetképe

Kárpátalja társadalmi-gazdasági helyzetének sajátossága, hogy bármely államhoz tartozott is a múltban, mindig periférikus pozícióban helyezkedett el, távol a nagy kulturális és ipari központoktól. Ennek eredményeként egyik állam sem fordított különösebb figyelmet a régió gazdaságának fejlődésére. Ukrajnán belül is periférikus területnek számít, mind gazdasági, mind földrajzi szempontból. A Kijevtől való földrajzi távolság, az eltérő fejlődéstörténet mind hozzájárultak ahhoz, hogy az ukrán központi hatalom csekély figyelmet fordítson a térség fejlesztésére.

Gazdasági mutatóit illetően Kárpátalja ma is az egyik legelmaradottabb régiónak számít Ukrajnán belül. Ennek egyik oka az, hogy területének kétharmada hegyvidék, ahol alacsony a népességszám, elenyésző a mezőgazdasági tevékenység és az ipari hasznosulás sem számottevő (Pataki 2016). 2016-ban a gazdasági hatékonyságot illetően a 23. helyet, az infrastrukturális fejlettséget illetően pedig a 16. helyet foglalta el az ország 24 megyéje között (KMSF 2018). Ukrajna ipari termeléséből 2018-ban mindösszesen 1%-kal vette ki a részét, ami a negyedik legrosszabb mutatónak számított az országban. A külkereskedelmet illetően sem tartozik az élmezőnybe: az ukrán export 3,5%-a, míg az import csupán 2,7%-a bonyolódott Kárpátalján (KMSF 2018).¹⁸

A megye gazdasági potenciálja erősen korlátozott, legnagyobb természeti kincseit erdőségei és balneológiai adottságai jelentik. A szovjet időszakban dinamikusan fejlődő hagyományos gazdasági ágazatok (mezőgazdaság, faipar) a rendszerváltás éveiben erősen

¹⁸ Az adatok nem tartalmazzák a Krími Autonóm Köztársaság, Szevasztopol, valamint a szakadár Donecki és Luhanszki területek adatait.

redukálódtak, a kolhozok, az állami üzemek tönkrementek, ami a munkanélküliség jelentős növekedésével járt. Átalakult a gazdaság szerkezete is, a korábban vezető szerepet betöltő ipar helyét a szolgáltatások és a mezőgazdaság vették át (Fodor 2009a; Berghauer 2012).

A recesszió után, a 2000-es évek elején, a megye gazdasági életében pozitív változások történtek, nagyrészt a Kárpátaljai Szabad Gazdasági Övezet (KSZGÖ) által nyújtott vám- és adókedvezményeknek köszönhetően,¹⁹ melyek számos külföldi vállalat és világcég megtelepedését is elősegítették a térségben. Ilyen volt például a cseh Eurocar, a japán Yadzaki vagy az amerikai Jabil (Kovály 2010a).

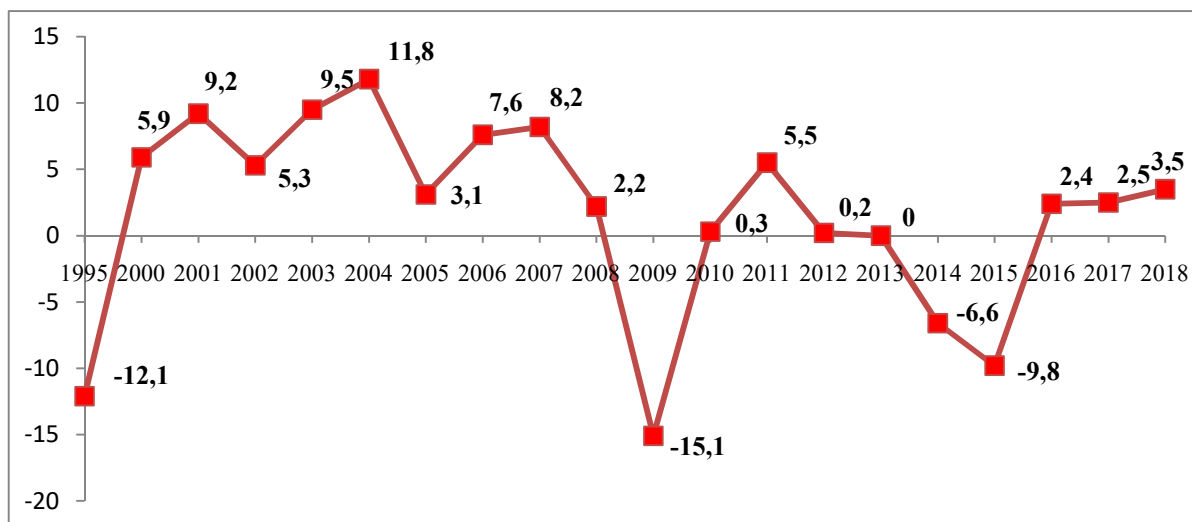
Noha a legtöbb külföldi cég barnamezős beruházásként érkezett Kárpátaljára, megjelenésük nemcsak infrastrukturális fejlesztésekkel járt, de számos munkahelyet is teremtett a megyében. Továbbá a Kárpátaljai Szabad Gazdasági Övezet működése nagy lehetőséget jelentett az ukrainai vállalkozások és a külföldi befektetők közötti kapcsolatok elmélyítésére is, Kárpátalja és a szomszédos országok, régiók gazdaságával való integrációjára. Azonban a KSZGÖ kedvezményeit 2005-ben váratlanul megszüntették, ami több külföldi vállalat kárpátaljai tevékenységének megszűnését vagy termelői kapacitásának csökkentését eredményezte (lásd bővebben: Kovály 2010a). A 2008-ban bekövetkezett gazdasági világválság pedig a megye gazdaságának egészét is erőteljesen visszavetette, legnagyobb mértékben azokat az iparágakat érintve, melyek a korábbi fejlődés alapját képezték: az exportorientált termékek előállítását (elsősorban a gépgyártás és a feldolgozóipar ágazataiban).

2010-ben némileg fellendült a gazdasági termelés, és a külföldi befektetők újra érdeklődtek Kárpátalja iránt (Hires-László 2018). A 2014-ben kirobbant kelet-ukrainai fegyveres konfliktus hatására azonban egy újabb kedvezőtlen időszak vette kezdetét. Bár Kárpátalja több száz kilométerre fekszik a kelet-ukrainai hadszínterektől, a megye társadalmi-gazdasági életére jelentősen rányomta bélyegét a háború. A donbaszi harcok kirobbanása óta a katonai sorozások hat hulláma zajlott le, miközben a gazdaság teljesen összeomlott, azt csupán a nyugati és az IMF kölcsönök tartják egyben (Bacsó, Pataki 2018a). 2014-ben a GDP 7%-ot, 2015-ben pedig több mint 10%-ot zuhant. Noha 2016 óta némi emelkedés tapasztalható a GDP értékében, a gazdaság növekedési üteme messze elmarad a 2000-es évek kedvezőbbnek mondható értékeitől (3. ábra) Az egy főre jutó GDP alapján Ukrajna — Moldova után — Európa második legszegényebb állama. A GDP 2017-ben még mindig nem érte el az 1991-es szintet, a 2014-ben kezdődő kelet-

¹⁹ 1999 januárjában életbe lépett az a törvény, mely tizenöt éves futamidővel kedvezményeket nyújtott azoknak a befektetőknek, akik 250 ezer USD fölötti tőkét ruháztak be Kárpátalján. A másik kedvezmény elnöki rendeletként lépett életbe 2001 márciusában és 30 éves futamidőt biztosított azoknak a beruházóknak, akik több mint 1 millió USD-t fektettek be a Kárpátaljai Szabad Gazdasági Övezetbe (Kovály 2010a).

ukrajnai konfliktust megelőzően sem (Karácsonyi 2018). Karácsonyi (2018: 57.) szerint „ez nem a transzformációs krízis elhúzódása, hanem magának az ukrajnai transzformációnak a kudarca”.

3. ábra: Az ukrán GDP éves növekedési rátája (%)



Saját szerkesztés az IMF (2019) adatai alapján

Az infláció soha nem látott méreteket öltve 2014-ben 24,9%, 2015-ben 43,3% volt, az élelmiszerárak megsokszorozódtak, a bérek és nyugdíjak viszont alig (8-10%-kal) emelkedtek. Mára Ukrajnában az infláció mértéke némileg mérséklődött (2017-ben 13,7%, 2018-ban pedig 9,8% volt), azonban még mindig negatív tendenciák figyelhetők meg e téren is. Az ukrán statisztikai hivatal 2018. decemberi adatai alapján Kárpátalján egy havi átlagfizetés 9946 hrivnya (mintegy 99000 HUF²⁰), míg az ukrainai átlag némileg magasabb, 10 573 hrivnya (mintegy 10 5000 HUF) volt, ami erősen felülértékeltnek mondható, ugyanis adatközlőink és tereptapasztalataink alapján a reális átlagbér inkább 4-5000 hrivnya (40-50000 HUF) között mozog. 2018 közepén Kárpátalján a munkanélküliségi arány a hivatalos adatok alapján 10,1%-ot tett ki, amely némileg magasabb az ukrainai átlagnál (9%). Ki kell azonban emelni, hogy Kárpátalján (csakúgy, mint egész Ukrajnában) elsősorban a rejtett munkanélküliség a fő probléma, ugyanis reálisan a munkanélküliek aránya, a legóvatosabb becslések szerint is a fentebb említett érték három-négyszerese.

A munkanélküliség, a gazdasági mélyrepülés és a katonai behívóktól való félelem tovább erősítette az egyébként is aktív mobilitási jellemzőkkel bíró kárpátaljai lakosság migrációs hajlandóságát (Tátrai et al. 2016). Az egyre fokozódó elvándorlás pedig új kihívások elé állítja a kárpátaljai munkaerőpiacot. Különösen érzékenyen érintette például az iskolákat, az óvodákat

²⁰ A Magyar Nemzeti Bank aktuális árfolyama alapján.

vagy az egészségügyi intézményeket, amelyek dolgozói tömegével hagyják el az országot (lásd bővebben: Kovály et al. 2017). Napjainkban azonban már nem csak a fentebb említett szektorokban vannak betöltetlen állások: a legtöbb üzem, cég, vállalkozás is súlyos munkaerőhiánnyal küzd. Adatközlőim elmondása szerint mindez negatívan érinti a külföldi érdekeltségű vállalkozások kárpátaljai működését is, ugyanis a felmondások, a betöltetlen állások itt is mindennapi jelenséggé váltak. A cégek úgy sem tudják megtartani (vagy újakat bevonítani) alkalmazottaikat, ha szervezett utaztatást biztosítanak számukra a környező falvakból, továbbá különböző egészségügyi és szociális juttatásokat kínálnak fel dolgozóiknak. A külföldi vállalkozók elmondása szerint ezen a negatív tendencián a munkabérek megemelése sem változtatott, többen elgondolkodtak ukrainai telephelyük megszüntetésén is. Interjúalanyaim olyan konkrét esetről is beszámoltak, amikor a munkaerőhiány olyan súlyos méreteket öltött, hogy egy-egy kisebb vállalkozás kárpátaljai telephelyét megszüntették (A 19) vagy másik országba telepítették, esetünkben Szerbiába (A13). A kialakult helyzetről egyik adatközlőm így nyilatkozott:

„A háború messze van, nem érint minket. Viszont ettől bonyolultabb a helyzet. A fő befektető azt mondta, hogy mivel Ukrajna veszélyes minősítést kapott befektetés szempontjából, nagyon rizikós a helyzet. Ezért azt mondta, hogy vagy elvesznek tőlünk megrendeléseket, vagy cégen belül csinálunk más országban is telephelyet. Namost nekik van Tunéziában is telephelyük, és ott lett kapacitásnövelés. Ezért itt nem lett csökkentés, de növelés sem. De nem is biztos, hogy tudnánk bővíteni, mert ami most nekünk nehézségünk, az az, hogy nincs munkaerő.... tőlünk is sokan voltak, akik elmentek külföldre dolgozni. Ami viszont mellbevágott az az, hogy az adóhivatali jogász, aki 5 éve nálunk dolgozott, elment Csehországba építkezésre dolgozni. És ami fájó, hogy a legtehetségesebbek mennek külföldre. Ez nem tudom mennyire lesz hosszútávon tartható”.
(A19)

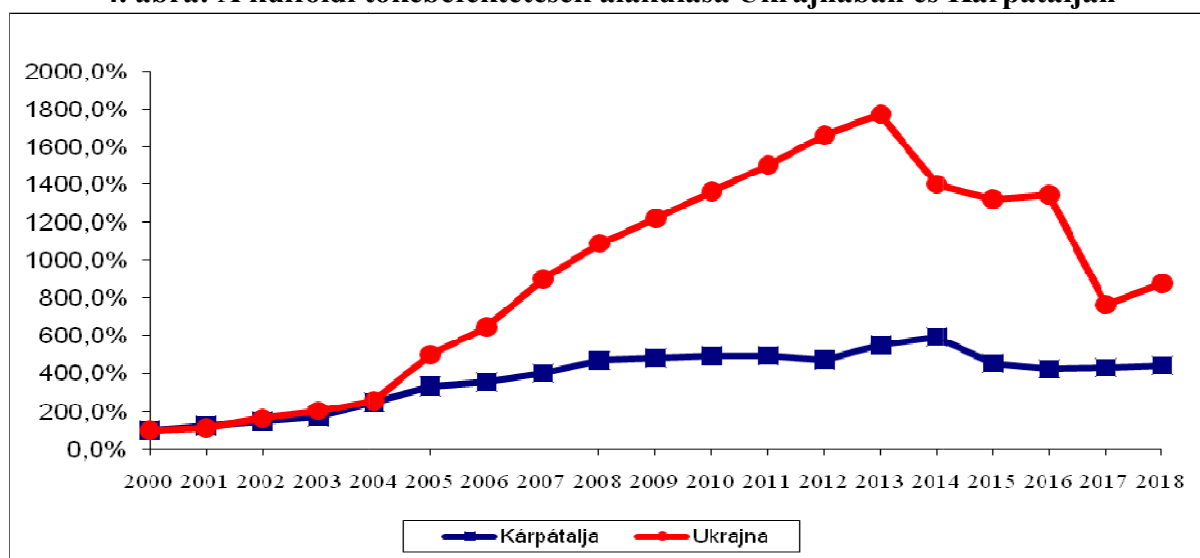
3.1.1.3. Befektetési tevékenység Kárpátalján

Kárpátalja kedvező geopolitikai elhelyezkedése, valamint a Szovjetunió idején működő, elsősorban feldolgozóipari és könnyűipari gyárak, üzemek által képződött szakmunkástömeg, továbbá a megmaradt infrastruktúra (elsősorban a gyárépületek és azok berendezése), „megágyaztak” a potenciális befektetők számára, előnyös feltételeket kínálva a telephelyek Kárpátalján való létesítésének (Fodor 2009b; Kovály 2010b; 2013). Felismerve ezen lehetőségeket, a külföldi befektetők is ezekbe az ipari ágazatokba investáltak. Ahogy egyik adatközlőm fogalmaz: *„nem véletlen az, hogy az első befektetők a könnyűipari vállalkozások voltak. Tudták, hogy a rendszerváltás előtt itt sok ilyen cég volt, így adottak voltak a körülmények: az épület, a szakképzett munkaerő, csak a cégtáblát kellett kicserélni”* (A7). Komoly problémát jelent azonban, hogy ez a megörökölt infrastruktúra nagymértékben

elhasznált és elavult, amely felújítására, illetve új technológiák beszerzésére jelenleg sincs elegendő pénzügyi forrás.

Ukrajna Szovjetuniótól való függetlenedése óta a Kárpátalja gazdaságába beérkezett tőkeállomány változó volumenű volt (4. ábra). A kilencvenes években, kedvező földrajzi elhelyezkedése ellenére, a megye csekély mértékű külföldi tőkét vonzott, elsősorban a politikai és jogi bizonytalanságoknak, valamint a nyereszkeskedéseknek köszönhetően. A megye területén található számos erdőség és termálfvízforrás — melyek jelentős befektetési potenciált rejtenek — sem vonzották a befektetőket. Ez elsősorban a turisztikai ágazat korszerűtlen állapotának, a turisztikai szakemberek hiányának volt köszönhető (Imre 2014). A 2000-es évek első éveiben dinamikus növekedés vette kezdetét, mely a vámügyi eljárások könnyebbé válásával, az ukrán kormány befektetéseket ösztönző politikájával (Pl. KSZGÖ) volt magyarázható. Ezt követően a 2009-es világgazdasági válság hatására a működőtőke-befektetések növekedési dinamikája némileg visszaesett, ám mindvégig növekedést mutatott. A 2014-ben kirobbant kelet-ukrajnai fegyveres konfliktus hatására viszont a külföldi tőke valósággal elmenekült Ukrajnából, így Kárpátaljáról is, aminek következtében több külföldi érdekeltségű vállalkozás szűnt meg vagy állította le részlegesen működését a megyében. Meg kell azonban jegyezni, hogy mivel Kárpátalján a külföldi cégek túlnyomó részben exportra és nem a belső ukrán piacra termelnek, a kezdeti ijedtség lecsillapodásával a legtöbb kis- és középvállalkozás folytatta tevékenységét, hiszen a Kárpátalján való telephely több gazdasági előnnyel is jár, mindenekelőtt az olcsó és hatékony termeléssel.

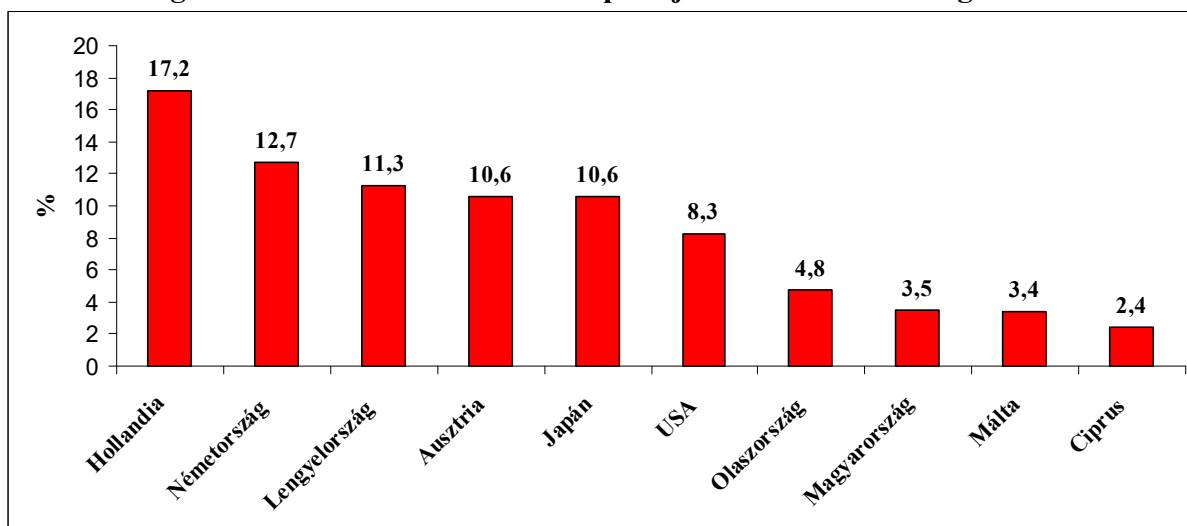
4. ábra: A külföldi tőkebefektetések alakulása Ukrajnában és Kárpátalján



Saját szerkesztés a Kárpátaljai Megyei Statisztikai Főhivatal adatai alapján

Az Ukrajnába érkező külföldi befektetések alapján Kárpátalja évek óta a középmezőnyt képviseli az ukrán megyék között, 2018-ban az összukrajnai befektetések terén a 11. helyet foglalta el (KMSF 2019). A befektetett külföldi tőke 82%-a az iparban összpontosul. Ezt követi a szállítás, raktározás és futárszolgálati tevékenység (6,4%), az ingatlankereskedelem (4,8%), a vendéglátó ipar (3,2%) valamint a kis- és nagykereskedelem (1,3%) részesedése. A befektetőként jelen lévő csaknem 50 ország közül a 10 legnagyobb az összbefektetések több mint 80%-át adta (5. ábra). A Kárpátalján befektető országok listáján az elmúlt évek során nem volt nagy változás, egyedül Ciprus részesedése növekszik évről évre. Utóbbi leginkább fiktív vállalatok létrehozásával és ezzel együtt az adókedvezmények kihasználásával hozható összefüggésbe, aminek során feltehetőleg korábban kimenekített orosz és ukrán tőkét csatornáznak vissza az ukránai gazdaságba, immáron ciprusi tőkeként megjelenve a statisztikákban. Ez az úgy nevezett *round-tripping* jelenség (Imre 2014).

5. ábra: A legfőbb külföldi befektetések Kárpátalján származási ország szerint 2018-ban



Saját szerkesztés a Kárpátaljai Megyei Statisztikai Főhivatal adatai alapján

2017-ben a megyében 625 külföldi érdekeltségű vállalkozás tevékenykedett, leginkább kis- és középvállalkozások formájában. A legtöbb külföldi érdekeltségű vállalkozást még a 2000-es évek elején, a KSZGÖ működése idején hozták létre, melyek jelentős része az olcsó bér munkára telepedett rá. A külföldi vállalkozások leginkább az exportorientált gépgyártásban, a könnyűiparban (cipő- és ruhaipar), az autóiparban, valamint a feldolgozóiparban tevékenykednek. 2017-ben a legtöbb külföldi tőke az Ungvári járásba, illetve a megyeszékhelyre érkezett, ami az összbefektetések 33,7%-át illetve 15,1%-át jelentette. Ezen kívül jelentős beruházás érkezett a Nagyszőlősi járásba (a külföldi befektetések 13,2%-a), Munkács városába (7,2%), a Nagybereznai járásba (6,3%), Csap városába (4,3%), Beregszász városába (4,1%), a

Szolyvai járásba (3,1%), illetve a Técsői járásba (2,4%). Tehát a külföldi befektetők leginkább a városokat és a nyugati határtérséget preferálták, a keleti, északkeleti hegyvidéki járások kevésbé voltak vonzóak a telephelyválasztás során.

Kárpátalja EU-s határokhoz való közelsége az egyik legfontosabb versenyelőnye a többi ukrán régióhoz képest, ami az olcsó munkaerő és energiaárak mellett alacsony logisztikai költségeket is kínál a külföldi befektetők számára. Meg kell azonban jegyezni, hogy a határátkelés nehézségei, melyek mind a személy, mind az áruforgalmat érintik, jelentős hátráltató tényezőként szolgálnak a külföldi tőke bevonzásában. Interjúalanyaim elmondása szerint a bonyolult és bürokratikus vámügyi eljárások, a sokszor órákig tartó sorban állások a határátkelés során, az eltérő rendszabályozások negatívan befolyásolják a külföldi befektetések kárpátaljai (vagy ukrainai) megtelepedését.²¹ A külföldi vállalkozások létesítésének további gátját az ország instabil gazdasági-politikai helyzete jelenti, mely az ukrán-orosz hibrid háború kirobbanása óta még inkább fokozódott. A politikai-jogi bizonytalanság kedvezőtlen befektetői környezetet teremt, melyet a térségre (és egész Ukrajnára) jellemző oligarchák uralta zárt monopólium rendszer is negatívan befolyásol (Ludvig 2008). A külföldi befektetők elmondása alapján ukrainai vállalkozásuk legfőbb nehézségeit — a fokozódó munkaerőhiány mellett — a vállalkozásindítás és vállalkozásvezetés során fellépő bürokráciai káosz, az átláthatatlan és folyton változó adórendszer, valamint a mindent átszövő korrupció jelenti²² (A4, A5, A13, A14, A19). Mindezek ellenére „a külföldiek számára ez egy vonzó régió, mert olcsó a munkaerő és az előállítási költségek, a dollár árfolyama a hrivnyához viszonyítva pedig igen kedvező. Természetesen van rizikó, de a kedvező gazdasági feltételek miatt kockáztatnak” (A8).

3.1.2. Az etnikai kapcsolati tőke szerepe a külföldi vállalkozások térszerveződésében Kárpátalján

Kárpátalján (és Ukrajnában) a külföldi befektetők a hazaitól (általában a nyugat-európaiktól) jelentősen eltérő gazdasági környezetbe kerülnek, amelyet átszö a jogi-, politikai-, gazdasági bizonytalanság, a korrupció stb. Mindez, kiegészülve a nyelvismeret hiányával, megnehezíti a külföldi befektetők ukrainai vállalatindítását és működtetését (A8, A13, A21). Ebben a bizonytalan befektetési környezetben kiemelkedően fontos szerep jut a vállalkozók informális, személyes kapcsolatainak, melyek — adatközlőim szerint — Kárpátalján a legtöbb esetben

²¹ Mindez összhangban áll Imre Gabriella, a Kárpátalján befektető magyarországi vállalatok képviselőivel 2010-ben végzett kérdőíves kutatásának eredményeivel (lásd bővebben: Imre 2014).

²² A Transparency International (2018) nemzetközi korrupcióellenes szervezet felmérése szerint a politikai-üzleti közösségek körében és a közszférában érzékelt törvénytelenések mértéke alapján Ukrajna a 120. helyet érte el a vizsgált 180 ország közül.

nyelvi-etnikai alapon szerveződnek. Mivel a kárpátaljai etnikai csoportok sorában a magyarok, a románok, az oroszok és a szlovákok alkotnak jelentősebb közösségeket, ezért ezekhez a csoportokhoz köthető külföldi befektetéseket vizsgálom meg tüzetesebben. Noha a Kárpátalján befektető 10 legfontosabb ország közé a felsorolt etnikumokhoz köthetők közül csak Magyarország sorolható, a vállalkozások számát tekintve már árnyaltabb a kép (lásd 7. ábra). A legnagyobb befektetők — jórészt a nyugat-európai országok — nagyvállalatokkal képviseltetik magukat a megyében, akik általában ukrainai ügyvezetőt/igazgatót bíznak meg a vállalatindítás és vállalatvezetés feladataival.

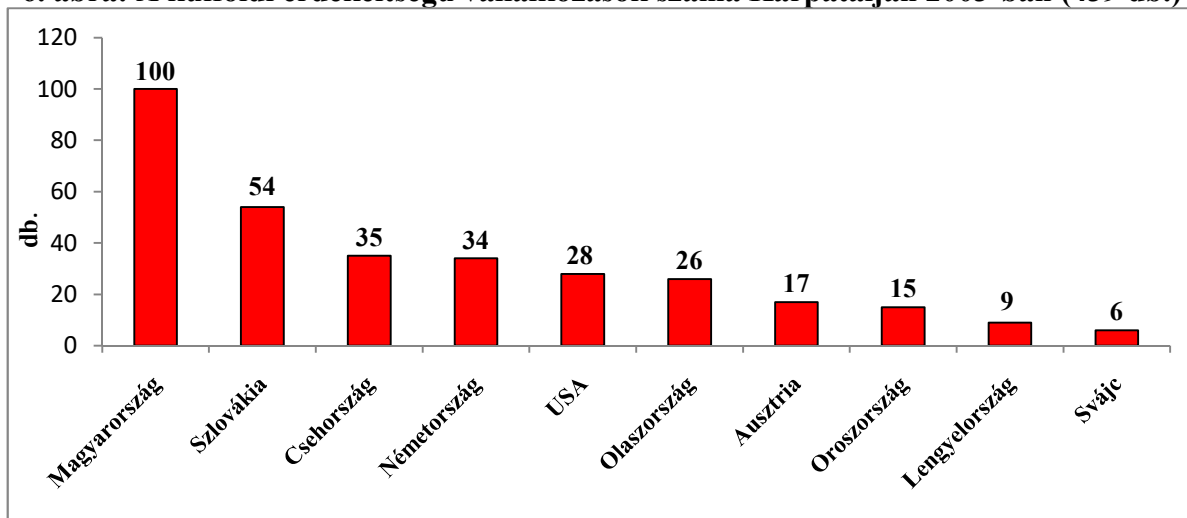
Magyarország tradicionálisan Kárpátalja egyik legfőbb külkereskedelmi partnere (Ludvig 2003), vele bonyolódik a legnagyobb áruforgalom (2017-ben az összes áruforgalom 36,6%-a), a külföldi vállalkozások számát tekintve pedig évtizedek óta listavezetőként szerepel (6. és 7. ábrák). Az ukrán megyébe befektetett tőke mennyiségből Magyarország azonban csupán 3,5%-kal részesedik (5. ábra), ami arra enged következtetni, hogy a magyar tőketulajdonban lévő cégeknél a kis- és középvállalkozások dominálnak.

Az 1990-es években a magyar tőke legnagyobb része round-tripping FDI²³ volt: „a kárpátaljai magyar (vagy magyar kapcsolatokkal rendelkező) gazdasági szereplők tőkéjüket Magyarországon fektették be, majd ezt a tőkét áramoltatták vissza, immáron magyar beruházként megjelenve a kárpátaljai statisztikákban” (Imre 2014: 116.). A tőke ilyen fajta visszaszivárogtatásával kihasználhatóvá váltak a külföldi érdekeltségű vállalkozások számára nyújtott ukrán vám- és adókedvezmények (csakúgy, mint a fentebb már említett ciprusi vállalkozások esetében). A statisztikailag magyarként nyilvántartott, ám valójában ukrainai eredetű tőke ma is képviselteti magát Kárpátalján, ám a KSZGÖ vám- és adókedvezményeinek megszűnése után (2005) arányuk jelentősen lecsökkent, az ukrán gazdaság 2000-es évekbeli megszilárdulásával, a schengeni határőrizeti rendszer bevezetésével helyüket folyamatosan átvették a tényleges magyar befektetők (Imre 2013). A teljes egészében magyar tulajdonban lévő vállalatok mellett, a kárpátaljai magyar gazdasági szereplőkre támaszkodva, számos ukrán–

²³ Foreign Direct Investment (külföldi közvetlen tőkeberuházás, a továbbiakban FDI), a nemzetközi tőkeáramlások egy típusa (Moosa 2002), melynek során az egyik országban székhellyel rendelkező vállalat egy másik ország vállalatában tartós gazdasági érdekeltséget szerez (IMF 1993). A külföldi közvetlen tőkebefektetés létrejöttének egyik legfőbb kritériuma, hogy a befektető vállalat a másik nemzetgazdaságban székhellyel rendelkező vállalat jegyzett tőkéjében 10%-ot elérő, illetve azt meghaladó tulajdonosi hányadot szerezzen, mivel a szavazatok 10%-ának közvetlen vagy közvetett birtoklásával járó részvényhányad már lehetőséget kínál a menedzsment döntéseinek befolyásolására” (OECD, idézi: Imre 2013: 20.). Az ukrán jogszabály a következőképpen határozza meg az „investíció” fogalmát: „a vagyoni és szellemi értékek valamennyi formája, melyek a vállalkozásokba vagy egyéb gazdasági tevékenységekbe befektetésre kerülnek és nyereséget eredményeznek vagy társadalmi hatást érnek el” (Zakon Ukraini 2002). Külföldi tőkével működő vállalkozások az ukrán törvények által engedélyezett bármely vállalati formában létrejöhetnek, de külföldi befektetéssel létrehozott társaságnak a jogszabály szerint az minősül, amelyben a külföldi működőtőke részaránya legalább az alaptőke 10%-át teszi ki (Zakon Ukraini 2002).

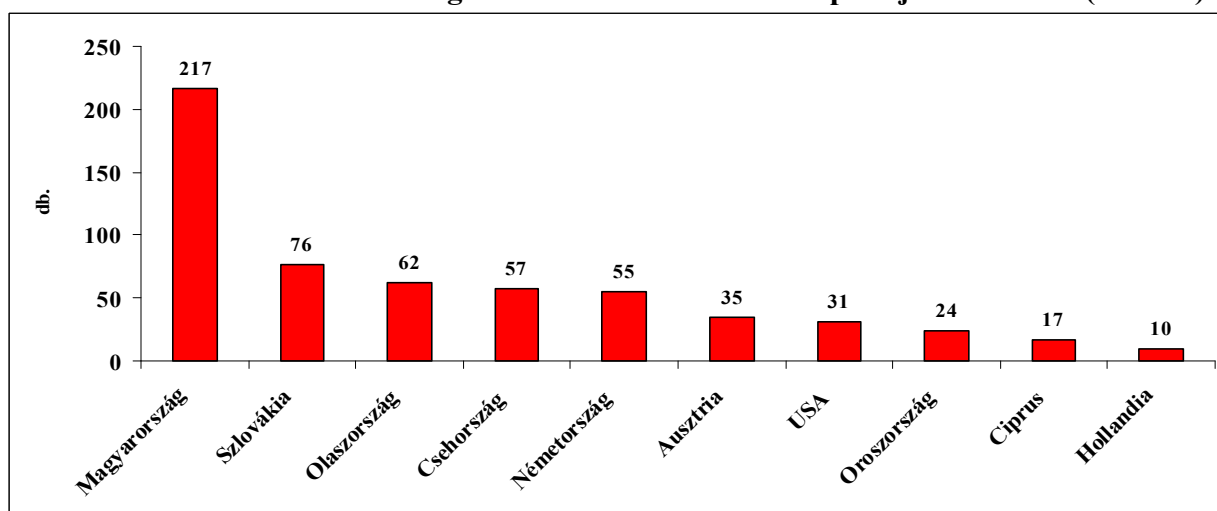
magyar vegyesvállalat (joint ventures)²⁴ is létrejött a megyében, amelyekbe partnerként a kárpátaljai magyar kisebbség tagjait vonták be (lásd még: Ludvig 2008).

6. ábra: A külföldi érdekeltségű vállalkozások száma Kárpátalján 2003-ban (439 db.)



Saját szerkesztés a Kárpátaljai Megyei Statisztikai Főhivatal adatai alapján

7. ábra: A külföldi érdekeltségű vállalkozások száma Kárpátalján 2015-ben (696 db.)



Saját szerkesztés a Kárpátaljai Megyei Statisztikai Hivatal adatai alapján

Ahogy az elméleti keretek áttekintésekor hangsúlyoztam, az informális etnikai kapcsolatok vállalkozásokban betöltött legfontosabb szerepe a tranzakciós költségek csökkenésében rejlik. A bizalmi kapcsolatokon keresztül jelentősen mérséklődnek a hivatali ügyintézésre vagy a különböző munkafolyamatokra szánt időbeni és pénzbeli ráfordítások, gazdasági előnyt biztosítva ez által a folyamat résztvevőinek. A mintegy 150 000 fős kárpátaljai magyar kisebbség mindig is szoros kapcsolatokat ápolt az anyaországgal. A különböző történelmi időkben kialakult

²⁴ Az ilyen típusú vállalatoknál általában a külföldi befektető rendelkezik fejlettebb technológiával és magasabb tőkeállománnyal, míg a hazai partner a piaci ismereteket, a politikai-jogszabályi környezetben való jártasságot biztosítja (Imre 2013: 23.).

üzleti és baráti kapcsolatok a határok változásával, a különböző politikai berendezkedésekkel, a határátkelés szigorításával sem szűntek meg. Szinte nem létezik olyan ukrainai magyar család, amelynek ne élne hozzátartozója Magyarországon, vagy amely ne állna üzleti kapcsolatban²⁵ magyarországi nemzettársával. Több olyan magyarországi befektető adatközlő is volt, akik korábban, még a Szovjetunió idején, működtettek vállalkozást Ukrajnában, és akik később ezen régi kapcsolataikat felkeresve létesítettek újra vállalkozást, már a független Ukrajnában. Mindezek alapján elmondható, hogy a határokon átívelő informális etnikai kapcsolatok, a transznacionalitás, meghatározó szerepet töltenek be az itt élők mindennapjaiban.

A magyar–ukrán határ mentén a magyar–magyar határon átívelő kapcsolatok igen széles skálán mozognak, a diplomáciai együttműködésektől a jól működő informális gazdasági kooperációkig (Kovály 2012). Ezek a kapcsolatok először a kultúra területén, intézményes keretek között, a korábbi testvérmegyei és testvérvárosi kapcsolatok bázisán formálódtak, majd fokozatosan bekapcsolódtak a civil szféra, illetve a gazdasági élet szereplői is (Balesók, Dancs 2001). Ezen magyar–magyar informális és formális kapcsolatok kibontakozását jelentős mértékben befolyásolják a határátlépés procedúrái. Noha az ukrán–magyar határszakaszon meglévő átkelők sűrűsége kedvezőnek mondható (lásd 1. táblázat), az egyszerűsített honosítási eljárás 2011-es bevezetése óta pedig a határátkelés is könnyebbé vált,²⁶ a bonyolult vámügyi eljárások, a sokszor órákig tartó határon való várakozások negatívan befolyásolják a személyes és a gazdasági együttműködések alakulását.

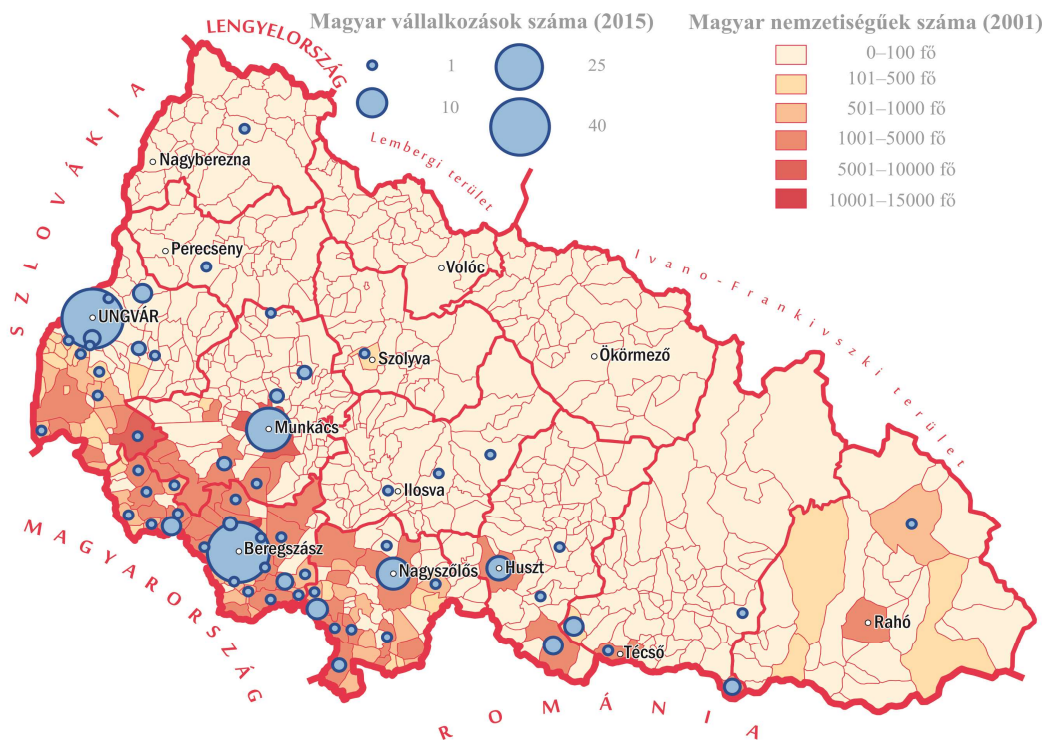
Elemezve a Kárpátalján működő magyarországi érdekeltségű vállalkozások területi megoszlását (8. ábra) elmondható, hogy többségük az ukrán–magyar határ mentén élő magyar közösségek által lakott településeken koncentrálódva létesített telephelyet. Interjúalanyaim egybehangzó véleménye szerint mindez — a határhoz való földrajzi közelség mellett — a magyar kisebbség jelenlétével, a nyelvi akadályok hiányával hozható összefüggésbe. A kvantitatív eredmények alapján az is kirajzolódik, hogy a legtöbb kárpátaljai befektetővel egyetemben a magyarországiak is a nagyobb városokat preferálták (Ungvár, Munkács, Beregszász, Huszt), azonban magyarországi adatközlőink csaknem mindegyike korábbi üzleti, rokoni, vagy baráti magyar–magyar kapcsolataira támaszkodva kezdte el vállalkozását Kárpátalján, alátámasztva ezzel az informális etnikai kapcsolatok fontosságát. A megkérdezett magyarországi befektetők azt is kiemelték, hogy mindemellett a kulturális és mentalitásbeli

²⁵ Érttem itt ez alatt akár a hivatalos magyar–magyar gazdasági együttműködések, akár az illegális benzin- vagy cigarettakereskedelmén és/vagy csencselésen alapuló üzleti kapcsolatokat, ami a Szovjetunió ideje óta jellemző volt a magyar–ukrán határszakaszon.

²⁶ A magyar útlevél megszerzésével az ukrán (többnyire kárpátaljai) állampolgároknak már nem volt szükségük vízumra, 2017 nyarától pedig vízummentesség lépett életbe Ukrajna és az Európai Unió országai között.

hasonlóság is fontos szerepet játszott abban, hogy Ukrajnán belül Kárpátalját választották telephelyként.

8. ábra: A magyarországi érdekeltségű vállalkozások térbeli elhelyezkedése Kárpátalján



Saját szerkesztés a Kárpátaljai Megyei Statisztikai Főhivatal adatai alapján.
Kartográfia: Koczó Fanni

Továbbá több olyan adatközlőm is volt, aki egykor Kárpátalján született, hosszú ideje Magyarországon él, ám a korábbi rokoni szálak a mai napig ide kötik őket, ezért szerették volna szülőföldjükre hozni tőkéjüket. Elmondásuk szerint ezeknél a befektetéseknél az elsődleges motiváció nem üzleti, sokkal inkább érzelmi megfontolás volt.

„Most mit mondjak Önnek? Édesapám itt van eltemetve, ezen a földön. Nekem már megvan a saját magam üzlete, a saját magam élete. De mai napig kötődök ide, sok barátom, jó ismerősöm is van itt. Szerettem volna visszahozni valamit a szülőföldemre”. (A4)

Interjúalanyaimnál arra is rákérdeztem, hogy szerepet játszik-e az etnikai hovatartozás üzleti partnereik, beosztottaik kiválasztásánál. A válaszok alapján elmondható, hogy míg a munkások kiválasztásánál — a mikrovállalkozásokat leszámítva — ez nem volt szignifikáns, addig az üzlettársak, közvetlen munkatársak kijelölésénél a magyar nemzetiségűeket preferálták. Ez egyértelműen a közös nyelv, a kulturális hasonlóság meglétével magyarázható, viszont

adatközlőim azt is megemlítették, hogy alapvetően jobban megbíznak a magyar etnikumúakban. Mindezt tovább erősíti az a megállapítás, miszerint a megkérdezett magyarországi befektetők mindegyike magyar nemzetiségű „jobb kezeket” (jogász, könyvelő, ügyvezető) választott, akik a vállalkozásindításban és a későbbi vállalkozásvezetésben is segítséget nyújtottak.

„A magyarok természetesen a magyarokat keresik meg. Pl. a Bereg Kábel Ilosván felépítette az üzemét, de a vezetőit mind innen [Beregszászból] vitték át oda, akik tudnak magyarul. Mert hát magyarul kommunikálnak a magyar partnerrel. A kisebb vezetők mind magyarok, mert hát ők tudnak magyarul. Meg jobban is bíznak bennük”. (A1)

Az informális gazdasági kapcsolatok fontosságát támasztja alá az a megállapítás is, mely szerint a magyarországi befektetők, a kárpátaljai vállalkozásindítás során, megkeresik ugyan a hivatalos magyar gazdasági szervezeteket (pl. Kárpátaljai Magyar Vállalkozók Szövetsége, Magyar Nemzeti Kereskedőház), de ez a kapcsolatfelvétel leginkább a már meglévő informális baráti vagy üzleti kapcsolatokra támaszkodva történik.

A második legnépesebb vizsgált kárpátaljai kisebbség a román. Szerhienko írásában (2013) a Kárpátalján élő nemzetiségek közül a románokat tartja gazdaságilag a legfejlettebbnek, ahol a vállalkozói tevékenység, a kereskedelem a tradicionális pénzkereseti forrásokhoz tartozik. Annak ellenére, hogy a 32 000 fős kárpátaljai román közösség tagjai erős nemzeti és politikai öntudattal rendelkeznek, valamint aktív társadalmi-kulturális életet élnek Ukrajnán belül (Szerhienko 2013), az anyaországgal való kapcsolatuk jóval lazább kötődésű, mint például a magyar kisebbség Magyarországhoz fűződő viszonya (A17). Mindez azzal is összefüggésbe hozható, hogy az első világháború utáni határváltozásokkor, amikor is a Tisza folyó mentén húzták meg Románia területének új kereteit, a határátkelés bonyolulttá vált, a folyó két oldalán rekedt román közösség alig érintkezett egymással. Továbbá azt is fontos megjegyezni, hogy a kárpátaljai román településterület sosem tartozott a román államhoz, így a román nemzetépítés nem hatott identitásuk formálására (Kántor 2004).

A kommunista diktatúrák összeomlása után megnyíltak a határok Ukrajna és Románia között, a 2000-es évek elején Románia azonban szigorította vámügyi szabályait: 2004-től bevezette a vízumkötelezettséget az ukrán állampolgárok felé, 2007-től pedig — az Európai Unióba való belépéssel — a határátkelés még bonyolultabbá vált. Jelenleg is a korlátozott határátkelési lehetőségek,²⁷ valamint vízumkényszer akadályozza a hatékony román–román

²⁷ Noha Kárpátalja külső határszakasza Romániával a leghosszabb (205 km.), az ukrán–román határ kárpátaljai szakaszán mindössze egy nemzetközi határátkelőhely üzemel Nevetlenfalu (Ukrajna) és Halmi (Románia) között. Ezen kívül a 2007-ben nyílt Aknaszlatina–Máramarosziget közúti határátkelő működik (lásd: 1. táblázat).

együttműködések kialakulását, noha lehetőség van kishatárforgalmi vízum²⁸ igénylésére is. Emellett 2017 áprilisától a biometrikus útlevelemmel rendelkező állampolgárok már vízummentesen utazhatnak az Európai Unió országaiba, így Romániába is.

A román–román kapcsolatok alakulása szempontjából azt is fontos megemlítenünk, hogy Románia 1991 óta etnikai alapon visszahonosítási jogot biztosít a volt román állampolgároknak²⁹ (Iordachi 2013). Becslések szerint 1991–2001 között Ukrajna 135 000 román nemzetiségű lakosából közel 50000-en vették fel a román állampolgárságot (Sztarodub 2011), melynek megszerzésével román útlevelem is igényelhető. Az ukrainai románok, a magyarokhoz hasonlóan, leginkább pragmatikus okokból kérvényezik a visszahonosítási eljárást: a könnyebb határátkelés, munkavállalás vagy továbbtanulási lehetőségek miatt az Európai Unió országaiban (Józwiak 2014). Azt is meg kell említeni, hogy az ukrainai románok számára Románia nem jelent olyan vonzó munkamigrációs vagy továbbtanulási célpontot, mint az ukrainai magyarok számára Magyarország. Előbbiek leginkább Csehországban, Magyarországon és Oroszországban vállalnak munkát (Józwiak 2014). A határon való ingázás (kirándulás vagy bevásárlás céljából) sem annyira népszerű tevékenység, mint az ukrán–magyar határszakaszon. Józwiak (2014) az Aknaszlatinán élő románok körében végzett kutatás alapján mindezt a határátlépéshez szükséges vízum beszerzésének bonyolultságával hozza összefüggésbe. 2016-ig ugyanis csak Csernivci városában működött román konzulátus Ukrajnában (2016-tól már Aknaszlatinán is), ami egyrészt messze van a kárpátaljai románok lakóhelyétől (Aknaszlatinától 250 kilométerre), másrészt a vízumigénylésnek jelentős költségei is voltak³⁰ (50 euró = 15 000 HUF). Józwiak azt is megállapítja, hogy azon ukrán állampolgárok között, akik mégis beszerezték a román vízumot, és hetente akár többször is átmennak a határ román oldalára (leginkább bevásárlás vagy csencselés céljából), ugyanúgy megtalálhatóak ukrán, román és magyar nemzetiségűek is. Az ukrán–román határon való mozgásokra rokonok, barátok látogatása nem jellemző, tehát etnikai vonatkozásai nem számottevőek.

Ami a két ország közötti határon átnyúló formális gazdasági kooperációkat illeti — a számos hivatalos keretmegállapodás ellenére — a gyakorlatban nem túl intenzívek (Cheipes

²⁸ Az egyezmény értelmében: Ukrajna és Románia közötti közös földi határ gyakori átlépése egy meghatározott határövezetben lakók részéről, akik a másik ország határövezetében (a határtól legfeljebb 30 km-re, egyes esetekben 50-60 km-re) kívánnak tartózkodni, különösen társadalmi, kulturális, családi vagy gazdasági okokból, nem kívánnak fizetett munkát végezni és tartózkodásuk ideje nem haladja meg az egyezményben rögzített időtartamot (maszol.ro).

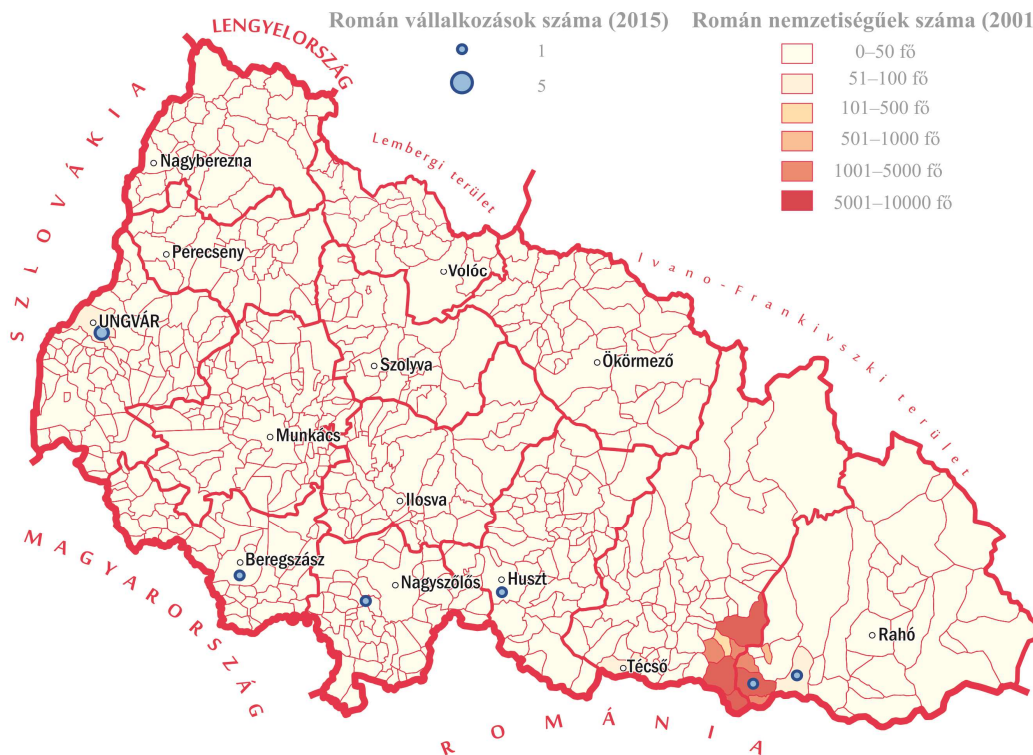
²⁹ A román állampolgársági törvény értelmében „azok a volt román állampolgárok, és a másodfokig terjedő leszármazottjaik, akik 1989. december 22. előtt nekik nem felróható okokból veszítették el a román állampolgárságukat vagy akarataikon kívül vonták azt meg tőlük, kérésre visszakaphatják a román állampolgárságot. Emellett megőrizhetik az idegen állampolgárságot, és megőrizhetik külföldi állandó lakhelyüket, vagy áthelyezhetik azt Romániába” (Kántor 2004).

³⁰ 2016 októberétől már ingyenesen igényelhető a román vízum az ukrán állampolgárok számára (solotvino.mae.ro).

2010). Románia Kárpátalja külkereskedelmén belüli részesedése nem számottevő. 2018-ban a megyébe érkező külföldi tőke mennyisége mindössze 0,5%-a érkezett Romániából (KMSF 2019) és a román tőkével rendelkező vállalkozások száma is elhanyagolható.

Noha a Kárpátalján tevékenykedő román érdekeltségű vállalkozások száma csekély, vizsgálatom szempontjából fontos megállapítás, hogy a román nemzetiségű befektetők számára az etnikai kapcsolatok nem játszottak különösen fontos szerepet a telephely kiválasztása során (A15, A16, A17). Interjúalanyaim elmondása szerint a román–román határon átívelő kapcsolatok nem szignifikánsak, a román befektetők nem etnikai kapcsolataikra támaszkodva alakították ki telephelyeiket. Mindezt jól szemlélteti a 9. ábrán feltüntetett román érdekeltségű vállalkozások területi elhelyezkedése Kárpátalján belül, amely nem a román etnikum által lakott területeken koncentrálódik, hanem elsősorban a fejlettebb infrastruktúrával és kedvezőbb munkaerőpiaci lehetőségekkel bíró nagyobb városokban összpontosul. Ki kell azonban emelni azt is, hogy romániai vállalkozó adatközlőim már meglévő ukrajnai ismerősök révén, informális kapcsolati tőkéjükre támaszkodva választották ki telephelyüket. Ezeknél a vállalkozásoknál a közvetítő nyelv egy esetben az angol volt, míg két esetben ukrajnai román személyt hívtak segítségül tolmácsként.

9. ábra: A romániai érdekeltségű vállalkozások térbeli elhelyezkedése Kárpátalján

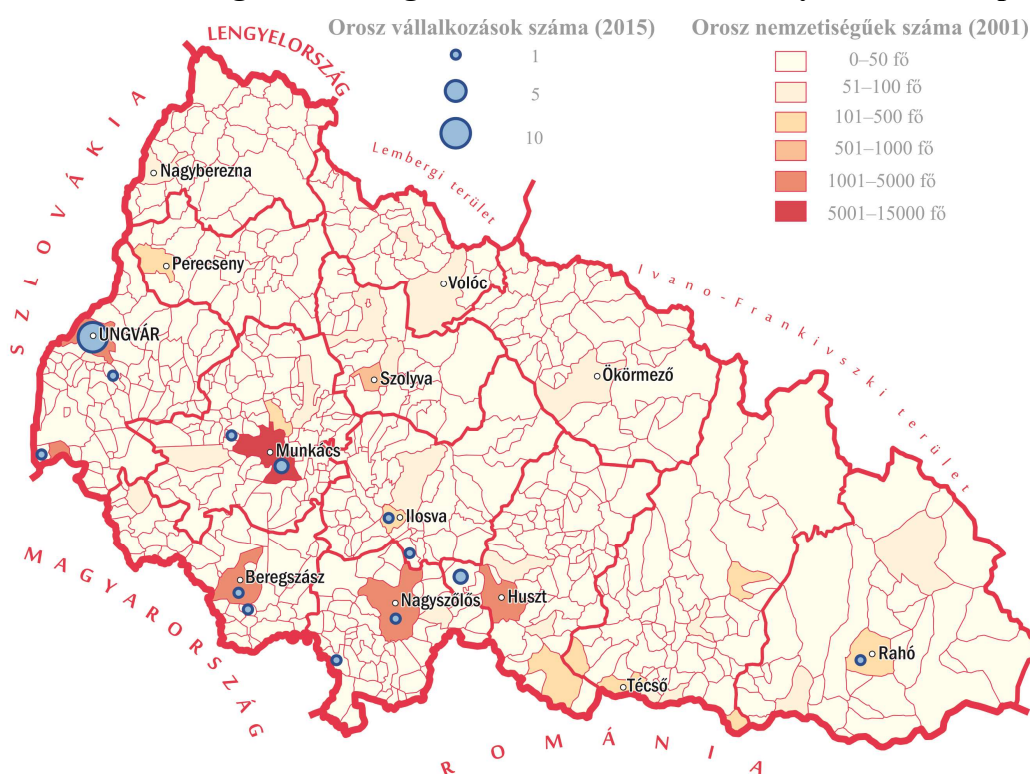


Saját szerkesztés a Kárpátaljai Megyei Statisztikai Főhivatal adatai alapján.
Kartográfia: Koczó Fanni

Vizsgálatom harmadik górcső alá vett kárpátaljai nemzetisége az orosz. Annak ellenére, hogy a Szovjetunió időszakától kezdve mindig is voltak jelen oroszországi érdekeltségű vállalkozások a megyében, Oroszország Kárpátaljával folytatott gazdasági tevékenysége nem számottevő. A 2018-ban az ukrán megyébe érkező külföldi tőkebefektetések mindössze 0,2%-a származott Oroszországból (KMSF 2019).

A kvantitatív és kvalitatív elemzésem alapján az mondható el, hogy az orosz etnikumhoz köthető vállalkozók — a románokhoz hasonlóan — a főbb munkaerőpiaci csomópontok és a meglévő infrastruktúra alapján választanak telephelyet (10. ábra). Ez akár egybe is eshet a Kárpátalján élő, orosz nemzetiségű személyek lakhelyével, ami — ahogy fentebb már említésre került — elsősorban Ungvárt és Munkácsot jelenti. Adatközlőim elmondása szerint azonban az orosz és ukrán nemzet közös történelmi múltja és az ebből adódó nyelvi-kulturális, illetve mentalitásbeli hasonlóságok miatt, a Kárpátaljára érkező orosz befektetők otthonosan mozognak a megyében, nem szorulnak kárpátaljai orosz partner segítségére (A11, A14, A17).

10. ábra: Az oroszországi érdekeltségű vállalkozások térbeli elhelyezkedése Kárpátalján



Saját szerkesztés a Kárpátaljai Megyei Statisztikai Főhivatal adatai alapján.
Kartográfia: Koczó Fanni

Az utolsó általam vizsgált kisebbség a szlovák. Interjúalanyaim elmondása szerint a kárpátaljai szlovákság önszerveződése, valamint az anyaországgal való határon átnyúló együttműködések

intenzitása körükben nem számottevő,³¹ ami elsősorban az ukrán társadalomba való asszimilálódással, a szlovák nemzeti öntudat alacsony szintjével hozható összefüggésbe (A9, A13). 2013-ban Ukrajna és Szlovákia kétoldalú megállapodást kötött a kishatárforgalom újraindításáról,³² továbbá lehetőség van úgynevezett szlovák igazolvány igénybevételére³³ is, ami új lehetőségeket teremtett a határ két oldalán élő szlovák nemzetiségűek együttműködésére, a rokoni, baráti szálak megerősítésére (Vidniainszki 2003).

A Szlovákiából származó tőke mennyisége nem számottevő Kárpátalján belül (az összes külföldi tőke 1,8%-a), azonban — Magyarországhoz hasonlóan — a szlovák érdekeltségű külföldi vállalkozások száma évek óta jelentős a megyében (6. és 7. ábrák). Ami utóbbiakat illeti, az állapítható meg, hogy a többi vizsgált etnikum vállalkozóihoz hasonlóan, a szlovák cégek is a kedvezőbb vállalati feltételeket kínáló nagyvárosokban koncentrálódnak (11. ábra). Azonban a magyar cégekkel ellentétben — amelyek többnyire az ukrán–magyar határ mentén és nemzettársaik településterületein létesítettek telephelyet — a szlovák befektetők nem a szlovák–ukrán határvidéken, az ukrainai szlovák kisebbség által lakott területeken koncentrálódnak. Hozzá kell tennünk, hogy a magyar és a román nyelvvel ellentétben, a szlovák befektetők jól boldogulnak az ukrán nyelv megértésével, elmondásuk szerint esetükben ez nem okoz nehézségeket (A8, A9, A13).

„Én szlovákul beszélek, az ügyvezetőm meg ukránul, általában skype-on tárgyalunk. Ez nem jelent gondot, értjük egymást. Ha valamit nem értek, kikövetkeztetem, de alapvetően nincs ezzel gond”. (A13)

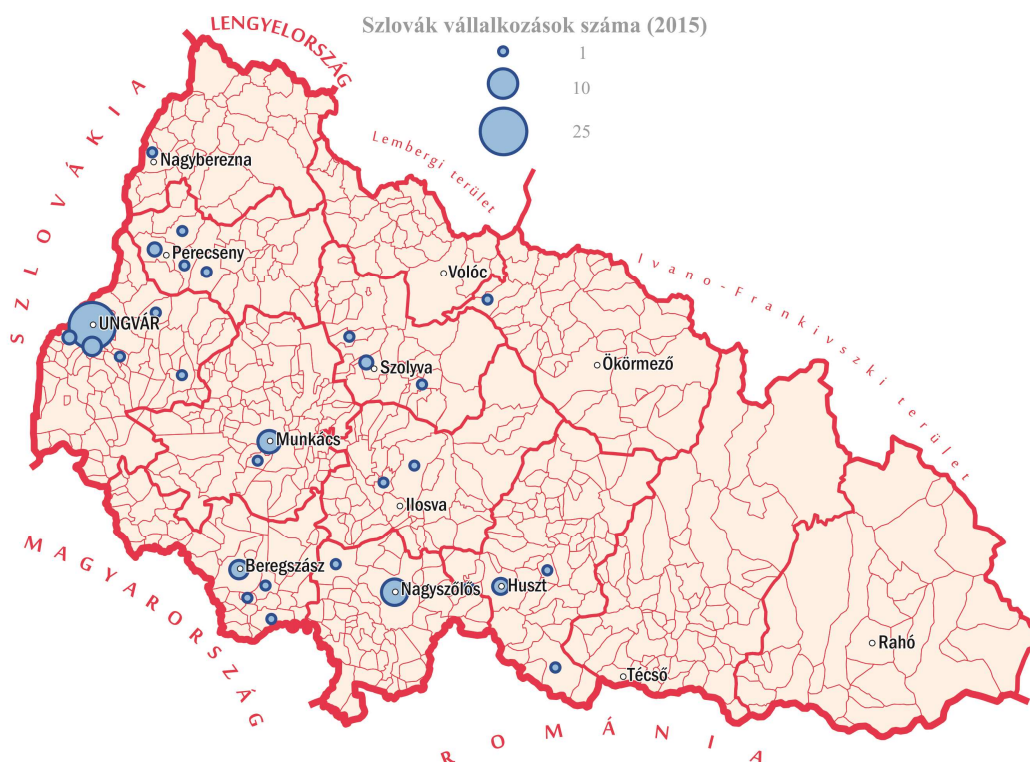
Azt is meg kell jegyezni, hogy egy kárpátaljai magyar vagy román etnikumú személytől eltérően, szlovák nemzetiségű gazdasági partnert jóval nehezebb találni, ugyanis a szlovák kisebbség területi koncentrációja lényegesen kisebb, számarányuk elenyésző Kárpátalja népességén belül. Továbbá a kárpátaljai szlovákok 35%-a tartja csak anyanyelvének a szlovákot, a legtöbben az ukrán vagy az orosz nyelvet bírják.

³¹ Ezt támasztják alá az 1. táblázatban látható határforgalmi adatok is, ahol az ukrán–szlovák határátkelőkön történő mozgások a legjelentéktelenebbek.

³² Amelyet 2007-ben kötöttek meg először, és ami a határ két oldalán lévő 50 kilométeres sávon belül élő állampolgárok vízummentes tartózkodását biztosította.

³³ A szlovák igazolvány igénybevételére szlovák felmenőkkel rendelkező személyek jogosultak, mely különböző utazási és munkavállalási kedvezményben részesíti tulajdonosát (Karácsonyi et al. 2019).

11. ábra: A szlovákiai érdekeltségű vállalkozások térbeli elhelyezkedése Kárpátalján



Saját szerkesztés a Kárpátaljai Megyei Statisztikai Főhivatal adatai alapján.
Kartográfia: Koczó Fanni

A kutatás szempontjából fontos megjegyezni adatközlőim azon (többnyire egybehangzó) véleményét is, mely szerint a legtöbb külföldi befektető, etnikumtól függetlenül, informális kapcsolati hálózatokon keresztül érkezik Kárpátaljára, általában a már meglévő baráti/rokoni információs csatornákon át tájékozódik az ukrainai piaci feltételekről, a vállalkozásindítás és vállalkozásvezetés körülményeiről. A megkérdezett külföldi vállalkozó adatközlőim csaknem mindegyike ott létesített telephelyet, ahol ismeretsége volt (A3, A5, A11, A12, A18). Azt is érdemes megemlíteni, hogy azon külföldi befektetők, akiknek élnek nemzettársaik a határ ukrán oldalán, mentálisan is jobban kötődnek Kárpátaljához. A magyar, szlovák és román befektetők, elmondásuk szerint, építészeti és kulturális is jobban magukénak érzik e régiót, mint a hágón túli területeket. Így vállalkozásuk helyszínének kiválasztásakor e mentális tényező is szerepet játszott abban, hogy Ukrajnán belül Kárpátalján létesítsenek telephelyet és nem az Északkeleti-Kárpátok túloldalán elterülő ukrainai megyékben.

3.1.3. Összegzés

Noha a 2014-ben kirobbant kelet-ukrainai fegyveres konfliktus után a Kárpátaljára érkező külföldi befektetések volumenében némi visszaesés volt tapasztalható, a megye ma is vonzó

térségnek számít az investorok számára. Ugyanis a jelentős gazdasági kockázat ellenére Kárpátalja kedvező földrajzi elhelyezkedése, szakképzett és olcsó munkaerőforrásai, alacsony energiaárai számos termelési előnyt jelent a külföldi vállalkozásoknak.

A statisztikai adatok elemzése és a terepi kutatás eredményei alapján elmondható, hogy a Kárpátalján tevékenykedő külföldi érdekeltségű vállalkozások létrehozásában, fejlődésében és működésében (telephelyválasztás, hivatali ügyintézés, üzleti partnerek kiválasztása) a legfontosabb szerepet a vállalkozók személyes kapcsolatai játszották. Az információáramlás, a tapasztalatcsere informális hálózatokon keresztül, az egyes társadalmi csoportokon belül létrejövő közvetett kapcsolatok útján zajlott. A telephelyválasztás motivációja mögött azonban jelentős diverzitás figyelhető meg az egyes nemzetekhez köthető befektetők körében. Az előzetes kvantitatív eredményekből kirajzolódott, hogy míg a nem magyar befektetők általában az infrastrukturális elemek megléte, és a főbb munkaerőpiaci csomópontok alapján döntöttek telephelyválasztásuk során, addig a magyar befektetők általában nyelvi-etnikai alapon döntöttek vállalkozásuk székhelyének kiválasztásakor, és leginkább a magyar kisebbség által lakott területeken jelentek meg. Mindez már önmagában is igazolja az informális kapcsolatok fontosságát a telephelyválasztás során, és rámutat arra is, hogy ezek az informális kapcsolatok legtöbbször nem a véletlenszerűség alapján formálódnak. A Kárpátalján tevékenykedő külföldi vállalkozások képviselőivel és a kárpátaljai gazdasági élet kulcsszereplőivel készített interjúk eredményei megerősítik a kutatás azon hipotézisét, mely szerint a magyarországi befektetők elsőként a kárpátaljai magyarokkal keresik az üzleti együttműködések lehetőségeit. Ennek legfőbb okai a már meglévő magyar–magyar kapcsolatok kihasználásában, a nyelvi-kulturális hasonlóságokban keresendőek.

Habár a legtöbb esetben a román, szlovák és orosz befektetők is a már meglévő informális baráti, rokoni vagy üzleti kapcsolataikra támaszkodva döntöttek a kárpátaljai telephelyválasztás során, továbbá ezek az informális kapcsolatok segítették őket ukrainai vállalkozásuk létrehozásában és működtetésében, az ő esetükben az etnikai kapcsolatok nem játszottak fontos szerepet az üzleti döntésekben. Ennek okai egyrészt abban keresendőek, hogy e közösségek — szemben a magyarokkal — kisebb létszámú etnikai csoportot képviselnek Kárpátalján, valamint az anyaországgal való kapcsolatuk sem túl aktív, így a kapcsolatfelvétel is nehezebbé válik. Másrészt az oroszok és a szlovákok esetében a nyelvi közelség miatt nem volt szükség azonos nemzetiségű közvetítő személyekre. Tehát az etnikai kapcsolati tőke szerepe leginkább a magyar–magyar üzleti kapcsolatoknál játszott döntő szerepet a vállalkozások térszerveződésében.

3.2. „Kapcsolatok nélkül is meg lehet lenni, csak sokkal nehezebben”: az etnikai kapcsolati tőke szerepe a kárpátaljai magyar vállalkozások tevékenységében a Beregszászi járás példáján³⁴

Kelet-Európában a kommunizmus összeomlása a szociális támogatási rendszer gyors eróziójához vezetett, az itt élők megtakarításai és felhalmozott tőkéjük gyakorlatilag megsemmisült, ami egy általános bizonytalanságot idézett elő a térség lakosai körében (Narayan et al. 2000). A munkahelyek megszűnésével a társadalmi viszonyok is átrendeződtek, az új munkaerőpiaci helyzet pedig gyanakvást és a bizalom hiányát vonta maga után az egykori munkaadók és munkavállalók, a munkatársak, a szomszédok, a barátok között. Ennek hatásai a mai napig érezhetőek az itt élők gondolkodásában. A szocializmus éveiben kialakult társadalmi hálózatok fellazulása következtében a társadalmi tőke és ezen belül is a kapcsolatok szerepe még inkább felértékelődött (Lachewski, Siebert 2003). Különösen igaz ez a kis falvakra, ahol gyakran a mezőgazdasági termelészövetkezetek (kolhozok) voltak az egyetlen munkaadók, így felbomlásukkal a munkanélküliek száma jelentősen megnövekedett (Szabó 2010). Mindazonáltal ezen vidéki térségek számos gazdasági előnnyel rendelkeztek az urbánus terekkel szemben a vállalkozói tevékenység folytatására, ugyanis a munkanélküliség és az alternatív lehetőségek hiánya motiváltabbá tette őket, mint a nagyvárosok lakóit (Momsen et al. 2005).

A kárpátaljai magyar vállalkozások létrejöttének és működésének meghatározó kerete Ukrajna általános társadalmi-gazdasági állapota. Az itt élő vállalkozók számos problémával néztek és néznek szembe a mai napig is: az általános politikai, társadalmi és gazdasági bizonytalanság mellé az egyre fokozódó elvándorlás és a növekvő munkaerőhiány is társul. Ennek ellensúlyozására indította el 2016-ban a magyar kormány az Egán Ede Gazdaságfejlesztési Programot (a továbbiakban Egán Ede Program) Kárpátalján, melynek hatására számos új vállalkozás jött létre vagy kapott új lendületre (Kovály 2017). A program célja a már meglévő kárpátaljai magyar vállalkozások megerősítése, valamint újabb vállalkozások létrehozásának ösztönzése a kárpátaljai magyarok szülőföldön tartásának, valamint egzisztenciális javulásának érdekében. E célra 2016–2018 között 12 milliárd forintot, valamint 20 milliárd kedvezményes hitelt biztosítottak. E mellett számos más anyagi erőforrás is érkezett (és érkezik) a kárpátaljai magyarok részére (például infrastruktúrális beruházások, fizetéskiegészítések. Erről részletesen lásd: Hires-László 2018; Tátrai et al. 2016) az anyaországból.

³⁴ Az esettanulmány empirikus része a *2017 a külhoni magyar családi vállalkozások éve* kapcsán készített kutatáskor került lebonyolításra, melyet a Hétfa Kutatóintézet és a Nemzetpolitikai Kutatóintézet koordinált.

A kutatás az etnikai kapcsolati tőke szerepét mutatja be a kárpátaljai magyar vállalkozások körében a Beregszászi járás példáján. Mivel Ukrajnában nemzetiségi alapon nem tartják nyilván a vállalkozásokat, így a kárpátaljai magyar vállalkozások számáról és földrajzi elhelyezkedéséről csupán különböző becslésekre támaszkodhattam. Autochton közösséget vizsgálva azonban ennek a kutatásnak nem is lehet célja a telephelyválasztás és az etnikai kapcsolatok közötti összefüggések tanulmányozása. Ugyanakkor a kárpátaljai magyar vállalkozások részletes megismerése lehetőséget biztosít annak elemzésére, hogy milyen szerepet tölt be az etnikai kapcsolati tőke egy autochton közösség gazdasági tevékenységében, a magyar–magyar kapcsolatok alakulásában, kiegészítést és összehasonlítást nyújtva az előzőleg bemutatott kárpátalján tevékenykedő külföldi vállalkozások vizsgálatához. Továbbá a jelen vizsgálatban bemutatott gazdasági szereplők problémáin és meglátásain keresztül tovább árnyalható a kép az ukrainai gazdasági környezetről, a vállalkozók nehézségeiről és problémáiról, ami fontos adalék lehet a későbbiekben bemutatásra kerülő csehországban működő ukrán vállalkozások megértéséhez is.

3.2.1. A kárpátaljai magyar vállalkozások bemutatása

A Szovjetunió szétesése előtt Ukrajnában (és az egész posztszovjet térségben) a gazdaság erősen centralizált volt, privát vállalkozói forma, mint olyan, nem létezett (Solesvik et al. 2012). Mindazonáltal a vállalkozóvá válás, a vállalkozói attitűd kialakulása a központosított tervgazdálkodásról a piacgazdaságra történő átmenet fontos részét képezte e térség lakói között (Dana 2005; Iakovleva, Solesvik 2014). Kiss (2004) szerint a vállalkozás, a vállalkozóvá válás egyenesen a kommunista múlt eltörlését és a nyugathoz való felzárkózást szimbolizálta.

Egy adott társadalom vállalkozási kedvét számos tényező befolyásolja. A posztszocialista társadalmak esetében az egyének életkora, korábbi munkaerőpiaci ereje, családi háttere (Csata et al. 2011) mellett a szocialista rendszerben felhalmozott politikai, szimbolikus és kapcsolati tőke fontosságát is gyakran hangsúlyozzák (Stoica 2004) (lásd még: Czaller et al. 2016: 25.). A kárpátaljaiak gazdasági aktivitása alacsonynak mondható. Egy 2016-ban a kárpátaljai magyar többségű településeken végzett kérdőíves kutatás alapján a válaszadók alig 60%-a érzett magában vállalkozásra való hajlamot (Pataki 2016), ami Kárpát-medencei összehasonlításban is szerény (Czaller et al. 2016). A térség lakóinak gyenge vállalkozói kedvét a Bacsó–Pataki szerzőpáros (2018a) a politikai, jogi, gazdasági, társadalmi bizonytalanságokkal, és egyéb szociális és pszichológiai tényezőkkel magyarázza (például az impulzusszegény környezettel). Pataki (2016: 185.) ezzel kapcsolatban így fogalmaz: „ha röviden, hadászati kifejezéssel szeretném jellemezni azt, hogy miként ölték ki a térségben a vállalkozói hajlamot, akkor azt

mondanám: a kommunizmus 4 évtizede szőnyegbombázással tarolt, majd a rendszerváltás 25 éve „kilövessel irtotta” a jó kezdeményezéseket.”

A Kárpátaljai Megyei Statisztikai Főhivatal adatai alapján Kárpátalján 2017-ben 5788 vállalkozást és 46 148 egyéni vállalkozót tartottak számon, melyek túlnyomó többsége kis- és mikrovállalkozások formájában tevékenykedett.³⁵ Ennek legfőbb oka az, hogy a rendszerváltást követő években ezen formában működő vállalkozások voltak azok, amelyek a leggyorsabban tudtak reagálni és átállni a piacgazdaság követelményeire, formálva a gazdasági versenykörnyezetet is (Pataki 2016). Ez a vállalkozói forma a mai napig a legelterjedtebb a kárpátaljai magyarok körében is.

A statisztikai adatokat elemezve elmondható, hogy Kárpátalján a vállalkozások száma egyenlőtlenül oszlik meg az egyes járások között (2. táblázat). A legtöbb vállalkozás Ungvár és Munkács városokban, valamint azok környékén koncentrálódik. A főként magyarok lakta Beregszászi járás, főleg vidéki adottságaiból kifolyólag, alacsony vállalkozói létszámmal rendelkezik. Az itt működő vállalkozások javarészt kevés főt foglalkoztató kisvállalkozások, az egy vállalkozásra jutó alkalmazottak száma 6,5 fő/vállalkozás, ami csupán közel egyharmada az Ungvári járás értékének (18 fő/vállalkozás).

2. táblázat: A Kárpátalján működő vállalkozások és egyéni vállalkozók számának járásonkénti eloszlása 2017-ben

	Összesen (db.)	Ebből			
		Vállalkozások		Egyéni vállalkozók	
		darab	százalék	darab	százalék
Kárpátalja	51972	5788	100	46184	100
Ungvár	9948	1638	28,2	8310	18
Beregszász	1653	194	3,4	1459	3,3
Munkács	6059	698	12,1	5361	11,6
Huszt	2174	206	3,6	1968	4,3
Csap	381	56	1,0	325	0,7
Beregszászi	1844	309	5,3	1535	3,3
Nagyberezna	717	58	1,0	659	1,4
Nagyszőlősi	4231	483	8,3	3748	8,1
Volóci	753	58	1,0	695	1,5
Ilosvai	2791	200	3,5	2591	5,6
Ökörmezői	1115	107	1,8	1008	2,2
Munkácsi	3243	343	5,9	2900	6,3
Perecsenyi	928	78	1,3	850	1,8
Rahói	2507	230	4,0	2277	4,9
Szolyvai	2191	195	3,4	1996	4,3
Técsői	5647	289	5,0	5358	11,6
Ungvári	3567	549	9,5	3018	6,5
Huszt	2223	97	1,7	2126	4,6

Saját szerkesztés a Kárpátaljai Megyei Statisztikai Főhivatal adatai alapján

³⁵ Az 5788 vállalkozásból mindösszesen kettő volt nagyvállalkozás, további 243 közép vállalkozás, illetve 5545 kis- vagy mikrovállalkozás.

A kárpátaljai magyarság 70%-a falun él, így a gazdálkodás mindig is meghatározó szerepet töltött be az itt élők életében. Ha nem is fő tevékenységként, mint vállalkozás, de szinte mindenki foglalkozik agrártermeléssel, ami jövedelemkiegészítésül szolgál számukra. A mezőgazdasági területeknek csaknem 90%-át családi gazdaságok formájában művelik, így a kárpátaljai magyarok körében a családi vállalkozási forma dominál. „A másik jellegzetes vállalkozási típus a kiskereskedelem. A nagyvárosokat leszámítva nem alakultak ki szupermarketek, áruházláncok, hanem az „ABC-rendszer” terjedt el, amely felszippantja a környék helyi termelőitől az árut, valamint a felvásárlást az ungvári, munkácsi és szőlősi nagybani piacokról szerzik be és értékesítik a lakosságnak” (Pataki 2016: 185.).

Mint ahogyan az már említésre került, Ukrajnában a vállalkozások regisztrációja során a tulajdonos nemzetiségét nem rögzítik, így a magyar vállalkozások és a magyar vállalkozók számát sem tudjuk. A Kárpátaljai Magyar Vállalkozók Szövetségének (a továbbiakban KMVSZ)³⁶ egyik vezetője szerint a magyar vállalkozók a kárpátaljai össztermelésből 10-12%-al részesülnek. Egy Kárpát-medencei szintű, a magyar fiatal vállalkozók³⁷ körében 2016-ban végzett kérdőíves kutatás során Kárpátalján a negyven évesnél fiatalabb magyar nemzetiségű vállalkozók számát 1800–3300 fő körülire becsülték³⁸ (Czaller et al. 2016). 2017-ben a külföldi magyar családi vállalkozások éve kapcsán végzett vizsgálat során pedig 4700-ra becsülték a kárpátaljai magyar családi vállalkozásokat (ami tartalmazza a kategóriába eső fiatal vállalkozókat is) (Czaller et al. 2017). A Summa 2017. c. kutatás eredményei alapján a 16 évesnél idősebb kárpátaljai magyarok között mintegy 5400 fő mondta azt, hogy a fő foglalkozása vállalkozó. 2019 márciusában a KMVSZ tagsága csaknem 2000 bejegyzett vállalkozást számlált. Ezek jelentős többsége (69%-a) mezőgazdasági tevékenységet végez, további 8%-uk méhészettel foglalkozik. A tagság fennmaradó része a szépségipar, a turizmus-vendéglátás ágazatában tevékenykedik. Utóbbi vállalkozói csoport kapcsán meg kell jegyeznünk, hogy a legtöbben nem a KMVSZ-nél, hanem a Kárpátaljai Magyar Turisztikai Tanácsnál³⁹ regisztráltak.

A fenti szám adatok tükrében csupán egy nagyon felületes, heurisztikus becslés adható a Kárpátalján működő magyar vállalkozásokat illetően. Ez alapján számuk 5000–6000 közé tehető. Azonban hangsúlyozni kell, hogy ez a szám erősen torz képet mutat a ténylegesen működő

³⁶ A Kárpátaljai Magyar Vállalkozók Szövetsége a Kárpátalján élő magyar vállalkozók gazdasági és szociális érdekeit képviselő társadalmi szervezet, mely 1997-ben alakult meg, 106 taggal (kmvsz.org.ua).

³⁷ A kutatás során a 15 – 39 év közötti vállalkozók kerültek lekérdezésre.

³⁸ A korábbi népszámlálási adatok és a fiatal vállalkozók más külföldi térségekben mutatkozó, teljes magyar népességen belüli aránya alapján.

³⁹ A Kárpátaljai Magyar Turisztikai Tanács 2014 novemberében jött létre azzal a céllal, hogy elősegítse a turizmus ágazatában tevékenykedő kárpátaljai magyarok közös piaci fellépését, közös programok szervezését és közös érdekképviselést (www.kmtt.info/index.php/latnivalok/szervezeti-alapszabaly).

magyar vállalkozásokat illetően. Szakértő adatközlőim becslése alapján a kárpátaljai magyar vállalkozások 80%-a egyéni vállalkozói formában tevékenykedik, míg a fennmaradó 20% jogi személyiségként van bejegyezve.

A kárpátaljai magyar vállalkozások térbeli elhelyezkedésének vizsgálata során — pontos adatok hiányában — csupán az Egán Ede Programra benyújtott pályázatokra, valamint a Summa 2017 c. kutatás eredményeire tudtam támaszkodni. Előbbi volt ugyanis az a projekt, melynek elindulása óta a kárpátaljai magyar vállalkozók elkezdtek „láthatóvá válni”, utóbbi pedig a legfrissebb olyan reprezentatív felmérés, amely az egész kárpátaljai magyarságra kiterjedve kérdezett rá azok fő foglalkozására, így a vállalkozásban tevékenykedőkre is.

Az Egán Ede Program támogatásaira 2016-ban benyújtott csaknem 1200 pályázat járások szerinti megoszlása többé-kevésbé tükrözi a kárpátaljai magyarság térbeli elhelyezkedését. A legtöbb pályázat a Beregszászi járásból (44%), a Nagyszőlősi járásból (23,1%), Ungvárról és az Ungvári járásból (16,4%), valamint Munkácsról és a Munkácsi járásból (9,8%) érkezett, míg a Felső-Tisza-vidékről a pályázatok mindösszesen 6,5%-a került benyújtásra a program pályázatait kezelő Jótékonyági Alapítvány irodáiba.⁴⁰

12. ábra: Az „Egán Ede” Kárpátaljai Gazdaságfejlesztési Központ” Jótékonyági Alapítvány Ungvári Központi Regionális Irodájának bejárata



Fotó: Erőss Ágnes

⁴⁰ A pályázati programot az „Egán Ede Kárpátaljai Gazdaságfejlesztési Központ” Jótékonyági Alapítvány koordinálja, mely 5 regionális irodát működtet, Beregszászon, Munkács, Nagyszőlősen, Técsőn és Ungváron. Utóbbi központi irodaként funkcionál (12. ábra).

Hasonló eredményre jutottak a Summa 2017 c. kutatás során is: a legtöbben a síkvidéki járásokban mondták azt a kárpátaljai magyarok közül, hogy fő foglalkozásuk a vállalkozás, míg a Felső-Tisza-vidéki járásokban ezek a számok jóval szerényebbek voltak (3 táblázat.)

3. táblázat: A fő foglalkozásként vállalkozót jelölők járásonkénti eloszlása a kárpátaljai magyarok körében a Summa 2017 c. kutatás eredményei alapján

	vállalkozók száma, fő	vállalkozók száma, %
Beregszász	720	13,4
Beregszászi járás	1407	26,2
Nagyszőlős	197	3,7
Nagyszőlősi járás	847	15,8
Ungvár	299	5,6
Ungvári járás	547	10,2
Munkács	427	8,0
Munkácsi járás	306	5,7
Huszt	111	2,0
Hushti járás	171	3,1
Rahó	58	1,1
Rahói járás	42	0,8
Szolyvai járás (Szolyva)	41	0,8
Técső	74	1,4
Técsői járás	118	2,2
Összesen	5365	100

Saját szerkesztés a Summa 2017 c. kutatás eredményei alapján

Hangsúlyozni kell, hogy ezekből az adatokból — a vállalkozások számához hasonlóan — csupán következtetni tudok a kárpátaljai magyar vállalkozások térbeli elhelyezkedésére. Ugyanis a Summa 2017 c. kutatás eredményeinek értékelésénél figyelembe kell venni azt, hogy ez csupán egy önbevalláson alapuló számadat, ami nem tartalmazza azokat a vállalkozókat, akik nem fő foglalkozásként tekintenek vállalkozásukra (vagy nem fő foglalkozásként végzik vállalkozói tevékenységüket). Az Egán Ede Programra pedig egyrészt nem minden magyar vállalkozó nyújtott be pályázatot, másrészt, ukrán nemzetiségű vállalkozók is lehettek a pályázók között,⁴¹ ugyanis a benyújtás feltételeként szolgáló magyar nemzetiséget igazoló okmányokhoz (pl. magyar igazolvány, magyar útlevél) ukrán nemzetiségűek is hozzáférhettek (erről bővebben lásd: Tátrai et al. 2017). Ezt erősítik meg azok a pályázatírással foglalkozó interjúalanyaim is (B1, B3, B5), akik több esetben írtak ukrán nemzetiségű személy számára olyan pályázati anyagot, melyet utóbbiak az Egán Ede Program támogatásaira nyújtottak be.

⁴¹ A pályázatból nincsenek kizárva a nem magyarok, de a pályázatot magyarul kell elkészíteni, illetve a pályázónak vagy a vállalkozás tulajdonosának és képviselőjének tudnia kell magyarul, amit magyar igazolvánnyal, a magyar iskolai végzettséget igazoló dokumentummal, vagy középfokú nyelvtudást igazoló nyelvvizsga-bizonyítvánnyal kell igazolni (Tátrai et al. 2016).

Ami a kárpátaljai vállalkozások térbeli eloszlásának ágazati specializációját illeti, az jórészt a földrajzi viszonyokhoz alkalmazkodott. Ennek alapján az ipar (javarészt a feldolgozóipar és a gépgyártás) főként a városok (Ungvár, Munkács, Beregszász, Nagyszőlős) köré szerveződött, ám a megkérdezett szakértők szerint itt a magyar vállalkozások csak kis számban vannak jelen. Mint ahogyan az már említésre került, a magyarok lakta térség sajátos agrárvidéknek mondható, köszönhetően annak, hogy a magyarok jórészt falvakban koncentrálnak (Egán Ede-terv 2014). Ennek értelmében a magyar vállalkozások zöme a mezőgazdaságban tevékenykedik. Szántóföldi és hajtattott növénytermesztéssel főként az alföldön találkozhatunk (Nagydobrony és környéke, Dercen, Tiszakeresztúr, Sárosoroszi, Tiszapéterfalva, Karácsfalva, Verbóc, Feketepatak). Borászattal leginkább a melegebb, dombvidéki járások falvaiban (Szőlősgyula, Aklihegy, Nagymuzsaly, Bene, Beregszász, Kígyós), míg ásványvíz, kézműves termékek készítésével a Felső-Tisza-vidéken foglalkoznak a magyar vállalkozók. Újaklin, Szőlősgyulán, Tiszapéterfalván, Nagypaládon, Nevetlenfaluban a földieper termesztése terjedt el.

Az állattenyésztés az elmúlt évtizedekben jelentősen visszaesett Kárpátalján. A nagy állattartó farmok és a feldolgozóipari üzemek megszűntek, az állattartás a háztájiba szorult vissza. Kivételt talán csak Tiszapéterfalva képez, ahol az utóbbi 5–7 évben a naposcsibe keltetés és tenyésztés is jellemző. Új jelenség, hogy jelentős parlagon hagyott területeken extenzív húsmarha-tenyésztésbe kezdett néhány magyar vállalkozó.

Az utóbbi években a turizmus-vendéglátásban is egyre több vállalkozás jelenik meg vagy bővíti szolgáltatásainak körét, az egyre növekvő (főleg Ukrajna belső területeiről érkező) turisták miatt, akik a Beregszászi járásban főként a termálvizek nyújtotta rekreációs szolgáltatásokat keresik (Berghauer 2012). Falusi turizmussal foglalkozó magyar vállalkozásokkal pedig leginkább a tiszaháti falvakban (Csetfalva, Sárosoroszi, Mezővári) találkozhatunk.

3.2.2. A Beregszászi járás magyar vállalkozásainak bemutatása

3.2.2.1. A Beregszászi járás általános bemutatása

A Beregszászi járás Kárpátalja délnyugati részén terül el, északon az Ungvári és a Munkácsi járásokkal, északkeleten az Ilosvai, keleten pedig a Nagyszőlősi járással határos. A járás területe 654 km², ami Kárpátalja területének 5,8%-a. Délen és délkeleten húzódik az ukrán–magyar államhatár (68 km-en), melyet a járás területén három határátkelő is átszel. A járásban 42 község, egy városi típusú település (Bátyú) és Beregszász járásközpont található (Izsák 2007).

A Beregszászi járás Kárpátalja (és Ukrajna) egyetlen magyar többségű járása, lakosainak száma Beregszász városával együtt 80 600 fő, ami Kárpátalja lakosságának 6,4%-a. A kárpátaljai magyarság 27%-a lakik a Beregszászi járásban, ebből Beregszászon 8%-a. A járás nemzetiségi

viszonyait a magyarok túlnyomó többsége jellemzi, melynek vázolásánál azonban — csakúgy, mint a kárpátaljai élő etnikai kisebbségek esetében — csupán a 2001-es népszámlálás elavult adataira tudok támaszkodni. Ez alapján a járásban élő magyarok aránya 76,1%. Őket az ukránok (18,8%) majd a cigányok (4,1%) követik. Beregszász városában többé-kevésbé kiegyenlítettek az etnikai arányok: 48,1% a magyarok részesedése, 38,9% az ukránoké, 6,4% a cigányoké, míg 5,4% az oroszoké (Molnár, Molnár D. 2005).

A Beregszászi járás gazdaságát leginkább a mezőgazdasági termelés, az exportorientált feldolgozóipar, a szolgáltatóipar és a turizmus jellemzi. A térségben nem működnek ipari parkok vagy jelentősebb nagyvállalatok. A járás gazdasági központja Beregszász, ahol a legnagyobb gazdasági szereplők a többnyire külföldi tőkével rendelkező, exportra termelő vállalatok a gépgyártás, a ruhaipar, a fafeldolgozás és a borkészítés ágazataiban. „Sokat elmond a város gazdaságáról az, hogy legnagyobb adófizetője a II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola” (B2).

A fentieknek megfelelően a vizsgálatom homlokterében álló helyi magyar vállalkozások legnagyobb része a mezőgazdaság (és a borászat), a kiskereskedelem és a turizmus-vendéglátás ágazataiban tevékenykedik, egyéni vállalkozások formájában, kis- vagy mikrovállalkozásként. A Summa 2017 c. kutatás eredményei alapján a Beregszászi járásban közel 2130 fő mondta azt, hogy fő foglalkozása a vállalkozás, további 134 fő pedig mezőgazdasági munkából él. Szakértő adatközlőim becslése szerint a Beregszászi járáson belül a magyar vállalkozásokban résztvevő személyek száma pedig 4–5 ezer főre tehető (B2, B3).

3.2.2.2. A vállalkozóvá válás motivációi

Kutatásom eredményei alapján a Beregszászi járás magyar vállalkozásai, alakulásuk éve és motivációja szempontjából, három főbb kategóriába sorolhatóak:

a) a Szovjetunió felbomlásával és a kolhozok szétesésével rengeteg állami munkahely szűnt meg, a megmaradt munkahelyeken pedig hónapokig nem kaptak béreket a dolgozók, így a lakosság vállalkozásba „kényszerült”. Ezek egy része a mezőgazdaságon belül kezdte meg tevékenységét.⁴² Ahogy egyik adatközlőm fogalmaz: „Valahogy ez úgy jött és az évek is megmutatták, hogy gazdálkodást kell folytatni, mert akkor mentek tönkre a gyárak, a technika, a munkahelyek megszűntek. És földünk meg volt, azon dolgoztak apáink is, így maradtunk a mezőgazdaságnál” (B 22). A másik nagyobb vállalkozói csoport a vendéglátásban és/vagy a szolgáltatóiparban kezdte meg tevékenységét a Szovjetunió felbomlását követően, amikor a

⁴² A kolhozok széthullása után a földeket elosztották, így adott volt a lehetőség mezőgazdasági tevékenység folytatására.

privatizációs folyamatoknak köszönhetően — magukat ott jól pozicionálva — vagy átvették annak a vállalatnak a vezetését, ahol korábban dolgoztak, vagy lehetőségük nyílt megvásárolni (a korábban vagyonjegybe kapott) bizonyos állami ingatlanokat. Ilyenek voltak például az akkoriban nyitott cukrászdák, szépségszalonok vagy éttermek.

b) a 2000-es évek elején, az ukrain gazdaság megszilárdulásával, az ukrán hrivnya stabilabbá válásával, a vállalkozói szféra is fejlődésnek indult. Ekkor jelentős számú vendéglátóipari, szépségipari, kiskereskedelmi vállalkozás alakult meg a járásban.

c) az Egán Ede Program hatására létrejövő vállalkozások 2016–2018 között. Az „Egán Ede” Kárpátaljai Gazdaságfejlesztési Központ” Jótékonyági Alapítvány igazgatója szerint a közel 3500 nyertes pályázójuk közül 97%-uk (!) újonnan regisztrált egyéni vállalkozó, vagy újonnan bejegyzett vállalkozás volt (eganede.com). Ezek főként olyan mezőgazdasággal foglalkozó vállalkozások, amelyek már évek óta gazdálkodtak ugyan, de nem működtek bejegyzett vállalkozásként. Mivel Ukrajna nem tagja az Európai Uniónak, az itt élő vállalkozók nem férnek hozzá az EU által kiírt pályázati forrásokhoz, az ukrán állam részéről pedig semmilyen pénzügyi támogatás nem érkezik,⁴³ a vállalkozók csak saját anyagi forrásaik bevonásával tudtak fejleszteni, fejlődni. Sokak számára viszont ezen egyéni források nem álltak rendelkezésre, az Egán Ede Program segítségével azonban új perspektívák nyíltak, a vállalkozás vonzó tevékenység lett a kárpátaljai magyarság körében.

A kutatásban résztvevő szakértői és vállalkozói vélemények alapján az rajzolódik ki, hogy a legtöbb vizsgált vállalkozás (ami elmondható a kárpátaljai magyar vállalkozások egészére is) úgynevezett kényszervállalkozás, az ukrán állam diszfunkcionális működésének hatására jöttek létre (vagy a függetlenedés első éveiben, a munkahelyek megszűnése miatt, vagy a későbbiekben, az alacsony bérek miatt). A megkérdezett vállalkozók közül mindössze ketten említették a megalakulás motivációi között a tényleges vállalkozói indíttatást, hogy „*a saját maga főnöke akart lenni*” (B19). Az ilyen, kényszeredettségéből kialakult vállalkozói léttel adatközlőim egy része ma sem tud azonosulni, azonban az ukrain fizetések alacsony értéke miatt még mindig ezt látják a leghatékonyabb pénzkereseti forrásnak.

⁴³ Adatközlőim szerint soha nem is voltak ukrán forrásból megvalósuló pályázati kiírások, vagy ha voltak is, mindezek a kisebb vállalkozásokat nem érintették. Egyedül a farmgazdaságok és a mezőgazdasággal foglalkozó vállalkozók számoltak be arról, hogy a rendszerváltás első éveiben még volt némi anyagi támogatás Ukrajna részéről is: gépvásárlási támogatás, üzemanyagot, vetőmagokat, műtrágyát kaptak. Elmondásuk szerint mindez 1994-ben, Kucsma elnök beiktatásával szűnt meg. Vagy, ahogy fogalmaznak, „*már csak a koma, a haver kapta meg*” (B7). A kutatás idején (2017) azonban semmilyen ukrain támogatásról nem tudtak adatközlőim.

„A férjem eredetileg villanyszerelő, én tanár vagyok. Csak én is átállítottam az agyam a vállalkozói gondolkodásra. De ez nehéz amúgy. Eddig tanítottam, de most, hogy kinyitottunk, már nem megyek vissza tanítani. Szeretek tanítani, csak abból nem lehet megélni.” (B19)

A szakértők (és egyes adatközlőim) szerint ezen kényszervállalkozások legfőbb hátránya, hogy résztvevőik nem szakemberek, sokszor az alapvető szaktudás sincs meg a vállalkozás működtetése mögött: nem értenek az egyes gazdasági folyamatokhoz, nem látják át az ukrán adózási és jogrendszert stb.). Általában véve nincs közgazdasági, kereskedelmi vagy vállalatvezetési végzettségük.⁴⁴ A vizsgált vállalkozások körében már az is versenyelőnyt jelentett, ha valaki számlaképes volt. Ugyanis a legtöbb cégtulajdonos — a különböző adók elkerülése érdekében — nem, vagy csak felár ellenében állít ki hivatalos számlát, annak ellenére, hogy ez törvényi kötelességük lenne. A vállalkozók általános tájékozatlanságára és a vállalkozói attitűd alacsony szintjére jó példa azon pályázatírással foglalkozó adatközlőim véleménye is, akik szerint a hozzájuk forduló, az Egán Ede Programra pályázni kívánók nagy részének nem volt konkrét elképzelése arról, hogy mire óhajt pályázni, egyszerűen csak szeretnék volna kihasználni a kínálgató lehetőséget, hosszú távú üzleti stratégia felállítása nélkül.

3.2.2.3. A vizsgált vállalkozások sajátosságai

A vizsgált vállalkozások közös jellemzője, hogy általában családi vállalkozásként működnek, ami egyrészt a cégek méretéből és ágazati specializációjából (a mezőgazdasággal foglalkozó vállalkozások) fakad, másrészt bizalmi aspektusa is van. Ezek a családi vállalkozások általában az egész családnak megélhetést biztosítanak, a résztvevő családtagoknak nincs állami vagy más versenyszférabeli munkahelye, a vállalkozás az, ami kitölti mindennapi tevékenységüket. További közös jellemvonás, hogy az egyes családtagok közötti együttműködés alapvetően a bizalmon alapul. Együtt hozzák meg döntéseiket, közös költségvetéssel rendelkeznek, a profitot is egyenlő részben osztják meg, azonban mindezt informális keretek között, írásos szerződések megkötése nélkül. Azon vállalkozók számára is, akik nem családi vállalkozásként működtetik cégüket, a legnagyobb segítőtársaikat a családtagok jelentik,⁴⁵ könyvelőhöz, ügyvédhez, más

⁴⁴ A vállalkozási ismeretek oktatása igen hiányos Kárpátalján. Magyar nyelven csak a II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskolán tartanak gazdasági oktatást, illetve néhány középiskolában fakultatív jelleggel tanítanak gazdasági alapismereteket (Egán Ede-terv).

⁴⁵ A 2000-es évek elején egy kárpátaljai magyarok körében végzett vizsgálat szerint a Beregszászi járásban általános tendencia volt, hogy minden gazdasági ágazatban munkaerőfelesleg alakult ki. A Hires-Márku (2003) szerzőpáros szerint ennek köszönhetően a térségben működő vállalkozások főként rokoni, ismerősi szálak mentén keresték az újabb munkaerőt.

vállalkozókhoz nagyon ritkán fordulnak segítségért.⁴⁶ A családon belüli gazdasági tevékenységek költséghatékony megoldást jelentenek, ugyanakkor a családtagokkal való szoros együttműködéseknek negatív hozadéka is lehet. Ilyenek például a nem megfelelően dolgozó családtagok „potyautassága”, a kimaradó családi programok, a családon belüli konfliktusok, továbbá a nyitottság hiánya (Czaller et al. 2017). Kutatásom eredményeiből is az derül ki, hogy a vizsgált vállalkozók zárt közösségeket alkotnak, nagyon nehezen nyitnak a külső partnerek irányába. Adatközlőim túlnyomó többsége igyekszik minél kevesebb feladatot „kiszervezni” a családon kívülre, aminek két oka van: 1) gazdasági: ha családon belül maradnak a feladatok, kevesebb munkást kell foglalkoztatni, így a profit is nagyobb; 2) bizalmi: csak a közvetlen családtagjaikban bíznak meg igazán, amit eddigi rossz tapasztalataikra alapoznak.

„Most gyakorlatilag csak a család dolgozik. Rettenetes ez a munkaerőhiány. Meg nem is nagyon bízik meg a külsősökben, mert nem úgy dolgoznak, mintha maguknak csinálnák.” (B16)

A kutatásban résztvevő vállalkozásokról az is elmondható, hogy általában véve többgenerációsak: ahol a szülők vagy nagyszülők vállalkozók voltak, ott jó eséllyel csatlakoztak a gyerekeik, unokáik és azok családtagjai is. Ez annak is köszönhető, hogy a vállalkozói tevékenységben nagyobb perspektívát látnak, mint saját szakmájukban elhelyezkedni, ugyanis így egy állami munkahelynél jóval jövedelmezőbb tevékenységet folytathatnak.

Interjúalanyaim legnagyobb részénél az is elhangzott, hogy „*Kárpátalján több lábon kell állni*” (B22). Ezért a vizsgált vállalkozásokra szintén jellemző, hogy többértékes gazdasági tevékenységet folytatnak: a borászok gyümölcstermesztéssel, több esetben állattenyésztéssel, szántóföldi növénytermesztéssel is foglalkoznak. Az étteremtulajdonosoknál gyakori jelenség, hogy a saját kertjeikben, fóliasátraikban megtermelt zöldséget és gyümölcsöt használják fel az éttermi konyhájukban. De az is elmondható, hogy két (vagy több) teljesen eltérő vállalkozást működtetnek: esetemben étterem üzemeltetése mellett fuvarozással, külső szigeteléssel foglalkoznak; kávézó üzemeltetése mellett vegyesboltot működtetnek, mezőgazdasággal foglalkoznak stb. Adatközlőim elmondása szerint ezen diverz tevékenységek folytatásában a piaci kereslet és a hiányos kínálat a legfőbb motiváló tényező.

Azt is fontos megemlíteni, hogy a legfőbb tényező, mely meghatározza a vizsgált vállalkozások működését és fejlődési lehetőségeit, az egyre fokozódó elvándorlás, ami az utóbbi években komoly munkaerőhiányt eredményezett. Adatközlőim szinte mindegyike elsődleges

⁴⁶ Hasonló eredményekre jutott a 2016-ban a külhoni fiatal vállalkozók körében végzett kutatás is, mely szerint Kárpát-medencei összehasonlításban a kárpátaljaiak fordulnak legkisebb arányban családon kívüli segítségért, míg a családtagok segítségül hívása esetükben a legmagasabb a vállalkozások működtetése során (Czaller et al. 2016).

problémaként említette e tendenciát vállalkozásuk működtetésében. Elmondásuk szerint a migráció olyan súlyos méreteket öltött, hogy mindez már a vállalkozásuk további létét veszélyezteti. Míg néhány évvel ezelőtt szempontként szerepelt az etnikai hovatartozás a munkások kiválasztásánál, ma már szinte minden jelentkezőt alkalmaznak. Interjúalanyaim elmondása szerint a munkaerő látványos elvándorlása a magyar állampolgárság megszerzésével hozható összefüggésbe, amelyet a kelet-ukrajnai fegyveres konfliktus hatására kibontakozó gazdasági mélyrepülés és a katonai behívások sorozata tovább erősített.⁴⁷ Adatközlőim konkrét példákat hoztak a munkaerőhiány vállalkozásukra gyakorolt negatív hatására vonatkozóan. Az egyik megkérdezett vállalkozó péksége például azért zárt be, mert már nem maradtak alkalmazottai, a korábbi munkások külföldön találtak munkát.

„Hát jobban vigyáztam a pékre, mint a saját feleségemre. Kedves voltam vele, rendes voltam vele, még fizetésemelést is adtam, mégis itthagyt. Elment Németbe'... takarít, vagy mit csinál.” (B27)

A vállalkozók fogalmazták meg, hogy a gazdasági mélyrepülés és az ukrán hrivnya devalvációja miatt olyan alacsony béreket tudnak csak ajánlani, ami a munkavállalók számára elfogadhatatlan, különösen, hogy határ menti térségről van szó, így egyre növekszik azok aránya, akik az EU országai felé orientálódnak, ahol a kárpátaljai bérek többszörösét kereshetik meg. Ebből kifolyólag a kárpátaljai vállalkozóknak már nem is az ukrainai bérvizonyokkal, sokkal inkább a nyugati országok által kínált fizetésekkel kell versenybe szállniuk. Mindez növeli a vállalkozások termelési önköltségét, ami nemcsak a vállalkozások fejlődését, de a puszta létezését is veszélyezteti (Bacsó, Pataki 2018a).

A migráció felerősödése azonban nemcsak a munkaerőhiányt fokozta, de a vásárlói kört is jelentősen beszűkítette, ami szinte mindegyik ágazatban tevékenykedő vállalkozás forgalmát lecsökkentette. Egyik adatközlőm elmondása szerint 2015-ben azért zárták be kisboltjukat, mert annyira kevés lett a vásárló, hogy a vállalkozás már nem termelt profitot. Érdekes viszont, hogy egyes gazdasági ágazatoknak „jól jött” az orosz-ukrán konfliktus és a fokozódó elvándorlás. Ilyen például a borászat, ahol a Krím annektálása után jóval több internetes megrendelést könyveltek el, mint a 2013 előtti években. Illetve, elmondásuk szerint, a borkóstolóra érkező ukrán turisták száma is megugrott, ami szintén pozitívan befolyásolta eladásait. A másik ágazat, ahol az elmúlt egy-két évben pozitív tendencia figyelhető meg, az a rendezvényszervezés (ezen belül is leginkább az esküvőszervezés). Ebben az esetben az a trend alakult ki, miszerint a

⁴⁷ Hasonló problémákról a kárpátalján befektető külföldi vállalkozók is beszámoltak, aminek részletei az első esettanulmányban kerültek kifejtésre.

házasulandó fiatalok külföldön (döntő többségben Nyugat-Európa országaiban) dolgoznak, sok esetben azzal a motivációval, hogy keresethez jussanak a kárpátaljai esküvő megszervezéséhez. Külföldről hazatérve több anyagi forrással rendelkeznek, így szélesebb körű és minőségibb (azaz drágább) esküvői szolgáltatásokat vesznek igénybe.

3.2.2.4. Az ukrainai vállalkozói környezet a Beregszászi járás magyar vállalkozóinak véleménye alapján

Annak érdekében, hogy jobban megértsük a dolgozatban már bemutatott Kárpátalján befektető külföldi vállalkozók és a későbbiekben bemutatásra kerülő csehországi ukrán migráns vállalkozók Ukrajnával és az ukrán befektetői környezettel kapcsolatos (sokszor negatív) attitűdjeit, adatközlőim ukrainai vállalkozói ökoszisztémáról alkotott véleményét részletesen taglalom.

Amint az már említésre került, az általam megvizsgált vállalkozások szinte mindegyike egyéni vállalkozás formájában tevékenykedik, melyek megalakulásának legfőbb motivációja — munkahelyek és egyéb lehetőségek hiányában — az önfoglalkoztatás volt. A szakirodalom szerint az önfoglalkoztatás lehetővé teszi azt, hogy az emberek szabadon élvezhessék jogaikat és egyéni képességeik előnyeit (Sen 1999). Ugyanakkor, ami az ukrán vállalkozói környezetet illeti, szinte csak negatív nyilatkozatok hangzottak el. A legtöbb adatközlőm a magas szintű, mindent átszövő korrupciót említette legfőbb problémaként, ami leginkább abban nyilvánul meg, hogy a különböző ügyintézéseknél vagy ellenőrzéseknél meg kell vesztegetni a hivatalnokokat.

„Ezeket az embereket meg lehet venni kilóra, akik a hivatalokban dolgoznak. Tisztelet a kivételnek. Mondjuk én még nem találkoztam ilyennel [a kivétellel], aki engem ellenőrzött. Ráadásul nagyon kicsinyes módon teszik mindezt. Amikor mindent elé teszek, mert hozzáértő szakértő végzi a könyvelésem, ott nincs mibe belekötni. De akkor is talál valamit. Hát olyan még nem volt, hogy mindent rendben találtak volna. Innentől kezdve én nem is akarok ilyen embereknek megfelelni. Majdnem hogy két-három mondat után megkérdezem, hogy: mennyi?”
(B9)

Azonban azt is érdemes megjegyezni, hogy a legtöbb megkérdezett vállalkozó úgy nyilatkozott a korrupcióról, mint vállalkozásuk fejlődésének legfőbb gátjáról, az ukrán gazdasági rendszer fekete gazdaságba való eltolásának fő motorjáról, viszont egyben a legnagyobb lehetőségként is értékeli. A korrupciós technikák segítségével, a jogi és adózási kiskapuk kihasználásával, a bürokratikus folyamatok egyszerűsítésével magasabb profitra tehetnek szert, így sikeresebb és profitábilisabb vállalkozói tevékenységet folytathatnak.

Szakértői vélemények, illetve a megkérdezett vállalkozók egybehangzó véleménye alapján, a kárpátaljai vállalkozások fejlődésének legfőbb akadályát az Ukrajnában uralkodó politikai-gazdasági bizonytalanság jelenti, amely miatt — a magas szintű korrupcióval kiegészülve — a vállalkozók nem mernek hosszú távra tervezni.

„Nem tudunk hosszú távú szerződéseket kötni, mert nincs stabilitás. Tegyük fel, ha leváltanak egy vezetőt és jön egy új, akkor ő bármikor felbonthatja a szerződést. Sajnos nagyon sok minden függ egy ember véleményétől, nem pedig a törvényektől. Azt, hogy szerződést bont, jogilag megteheti-e? Hát nézd, mehatsz te bíróságra, és akkor kezdődhet a harc. De a bírók milyenek? Vagy megkenik őket jó vastagon, vagy az ügyészeket, jogászokat stb. stb. Ilyen példa millió van. Ez az én tapasztalatom.” (B14)

Evans (1989) az ilyen típusú vállalkozói környezetet biztosító országokat „ragadozó államként” (*predatory state*) definiálta, ahol az állam egyrészt rátelepszik a gazdasági szereplőkre, másrészt a magas szintű korrupció miatt az állami tisztviselők úgynevezett ragadozó magatartása is széleskörűen elterjedt. Evans szerint ezek a tisztviselők de facto a vállalkozások külső alkalmazottaiként is leírhatóak, akik bizonyos juttatásokért cserébe kiváltságos bánásmódot garantálnak (például az ellenőrzések, a szerződéskötések során) vagy hozzáférést biztosítanak a szűkös állami erőforrásokhoz (például a pályázatoknál). Minél több tisztviselő, hivatalnok hajlandó ezekre a szolgáltatásokra, annál fejlettebbé válik az adott térségben az informális gazdaság. A stabil jogi környezet és a szerződések hiteles végrehajtásának hiányában pedig a hosszú távú tervezés is lehetetlenné válik. Az ilyen gazdasági ökoszisztémában működő vállalkozók elsődleges célja nem a hosszú távú profitszerzésre való törekvés, sokkal inkább az opportunista elköteleződés, a fent említett kiváltságok megvásárlására való törekvés (Portes, Haller 2005).

Amit interjúalanyaim közül szintén többen említettek problémaként, az a minőségbiztosítás⁴⁸ hiánya. Érdekes módon, ez leginkább az idősebb, tapasztaltabb korosztálynál került elő negatív aspektusban (főként a borászoknál), a fiatalabb vállalkozók inkább lehetőségként (kiskapuként) élik meg azt. Ami viszont minden generáció számára problémaként merült fel, ágazattól függetlenül, az a garanciális feltételek be nem tartatása, amely leginkább az interneten keresztüli áru- vagy eszközbeszerzésnél okoz problémát (sokszor nem azt a terméket

⁴⁸ Ez alatt az állam részéről sok esetben teljesen elmaradó egészség- és tisztaságügyi ellenőrzések hiányát (így a szabályok betartatásának hiányát) értem, ami interjúalanyaim szerint a Szovjetunió széthullását követően kezdett rohamosan átalakulni. Elmondásuk alapján mára a minőségbiztosítás terén (is) az ellenőrző szervek képviselőinek lefizetése a bevett szokás, ami által elkerülhető a hivatalos szabályozások gyakorlati betartása vagy a bírságok megfizetése.

vagy nem azt a minőséget kapják meg a vállalkozók, amit rendelnek), és ami semmilyen felelősségvállalással vagy felelősségre vonással nem jár az állami szervek részéről.

Az ukrán adózási rendszer értékelésekor vegyesek voltak a vélemények. Adatközlőim egy része szerint maga a befizetendő adó összege nem túl magas, illetve az adózási rendszert sem találták túl bonyolultnak. Ezzel kapcsolatosan könnyítésként említették az elmúlt időszakban végbement pozitív változást, mely szerint elektronikus úton is benyújtható az adóbevallás, leegyszerűsítve ezzel a bürokratikus folyamatokat és elkerülve a megvesztegetések lehetőségét vagy a különböző hivatalokban való sorban állást. Interjúalanyaim másik (népesebb) csoportja szerint azonban óriásiak az adóterhek és a befizetendő szociális járulékok szintje is. Azt is sokan említették, hogy nem feltétlenül a vállalkozások utáni adózás a kedvezőtlen, sokkal inkább a felvett munkások után befizetendő járulékok.⁴⁹ Éppen ezért, széleskörűen elterjedt a hivatalosan be nem jelentett alkalmazottak foglalkoztatása, ami tovább súlyosbítja a munkaerőpiac problémáit (az alacsony bérek, a nem hivatalos munkaviszony versenyképtelen feltételeket teremt a külföldi munkavállalással szemben).

Amit minden adatközlőm problémaként ítélt meg, az az állandóan változó jogi környezet, az adótörvények évi többszöri változtatásával.⁵⁰ Mindezt tovább súlyosbítja, hogy ezen változtatásokról semmilyen formában nem tájékoztatják a vállalkozókat, bírságokat viszont azonnal kiszabnak az állami hatóságok. Éppen ezért, a legtöbb vállalkozó igyekszik olyan könyvelővel elvégeztetni cége adóbevallásait, aki az adóhivatalnál dolgozik, így első kézből értesül a változásokról, követni tudja azokat. Adatközlőim a különböző ellenőrző szervek működését nem tartották különösen problémásnak (a korrupciót leszámítva), sőt pozitív változásokról beszéltek. Meg kell azonban említeni, hogy még így is többen számoltak be hivatali visszaélésekről, csúszópénzek kikényszerítéséről a beregszászi adóhatóság felől.

A különböző ágazatokon belül működő kárpátaljai magyar vállalkozók arról is beszámoltak, hogy az ukrán állam részéről támasztott működési feltételek gyakorlati megvalósítása sokszor teljesíthetetlen, egyenesen irreális. Ilyenek voltak például a környezetvédelmi rendszabályozások: környezettudatosan kell gyűjteni a hulladékot, ezek szelektív elszállítására és későbbi kezelésére azonban nincs lehetőség.

Az ukrán vállalkozói környezet kapcsán összességében az állapítható meg, hogy az ukrán állam folyton változó és kedvezőtlen adórendszere, az országban uralkodó magas szintű

⁴⁹ 2017-ben Ukrajnában az addigi duplájára (3200 hrivnyára = 31 700 HUF) emelték a minimálbért, így a foglalkoztatottak után fizetendő adók és járulékok szintje is drasztikusan növekedett, jelentős terheket róva ezzel a munkáltatókra.

⁵⁰ Kutatási eredményeimmel összhangban egy 2011-ben végzett felmérés szerint, melyet ukrán vállalkozók körében végeztek, a megkérdezettek többsége a magas adókat és a folyton változó adózási rendszert említette cégük fejlődésének legfőbb gátjaként (IFC 2011).

korruptió és zűrzavaros jogi környezet miatt sok vállalkozás kényszerül a szürke- és feketegazdaságba,⁵¹ kihasználva a bürokráciai káoszt és Ukrajna instabil gazdasági-politikai helyzetét. Az ilyen gazdasági körülményekkel rendelkező országokban pedig gyakori az informális gazdaság kialakulása is. Portes és Haller (2005) megfogalmazásában az informális gazdasági tevékenység a meglévő jogszabályok és a fegyelmező technikák megkerülése érdekében alakulnak ki. Ebből következik, hogy minél szélesebb körűek ezek a korlátozások, annál elterjedtebbek az informális gazdasági technikák. A vállalkozások sikere ezekben az erősen elnyomó struktúrákban nem csak attól függ, hogy meg tudják-e akadályozni az üzleti partnerük általi csalást, de attól is, hogy mennyire tudják elkerülni a hatóságok érdeklődését. Felmerülhet tehát a kérdés, hogy az állami ellenőrzés hiányában mégis mi az, ami ezeket a rendszereket szabályozza? Az informális ügyletek ugyanis gyorsan, rugalmasan lebonyolíthatóak, de a hosszabb távú együttműködéseknel mindez bizonytalanságot szül és gazdasági szempontú garanciát sem biztosít (ezen problémák a rövid távú tranzakcióknál is relevánsak). Ilyen például a szerződések betartatása, de a nem hivatalosan foglalkoztatott munkavállalók esete is. Hivatalos munkaszerződés hiányában ugyanis semmilyen panasszal nem élhetnek a felmerülő problémák (béremelés, megfelelő munkakörülmények stb.) esetén. Mivel nincs jogi eszköz a szankciókra, a szerződésszegés következményeinek betarttatására hivatott szervek pedig diszfunkcionálisan működnek, az informális gazdaság sikerességét a profitmaximalizáció érdekében cselekvő gazdasági szereplők és azok kapcsolati hálója biztosítja, amelyek ez által a rendszert is szabályozzák.⁵²

3.2.2.5. A vizsgált vállalkozások etnikai dimenziói

A vállalkozók etnikai kötődése kapcsán az állapítható meg, hogy a megkérdezettek gazdasági tevékenységében az etnicitás nem játszik különösen fontos szerepet. Ez nemcsak a vállalkozáson belüli két- vagy háromnyelvű (magyar, ukrán, orosz) kommunikációban, a hirdetések feladásának vagy étlapjaik és reklámfelületeik kétnyelvűségében nyilvánul meg, de abban is, hogy beszállítóik, üzleti partnereik, felvásárlóik tekintetében sem tartják elsődleges szempontnak a magyar nemzetiséget. Interjúalanyaim elmondása szerint a felsorolt gazdasági kooperációknál — az esetek többségében — az ukrán ajkúak irányába billen a mérleg. Azonban azt is meg kell

⁵¹ Egyes becslések szerint 2012-ben az ukrán GDP közel 44%-a, az Ukrán Gazdaságfejlesztési és Kereskedelmi Minisztérium optimistább adatai szerint a 34%-a a feketegazdaságból származott (Borbély 2015).

⁵² A Portes és Haller (2005) által megfogalmazott, az informális gazdaságra vonatkozó egyik paradoxon szerint az állam sokszor szemet huny ezen informális struktúrák működése fölött, ugyanis mindez pozitív hatásokat is eredményez adott ország gazdaságára nézve, az informalitás mintegy „védőpárnaként” funkcionál a népesség és a működésképtelen állam között. Ilyen pozitív hatásokhoz sorolható például, hogy az informális gazdaságok működtetése révén a népesség jövedelemhez jut, csökken a munkanélküliség stb.

említeni, hogy a Beregszászi járás sajátossága, — ami a többi Kárpátaljai járásban nem jellemző — hogy az értékesítési nyelvben megkerülhetetlen a magyar nyelv használata is a járás magyar nyelvű többségének megszólítása érdekében. Összességében azonban az mondható el, hogy a vállalkozói döntésekben az etnicitásnak másodlagos jelentősége van. Ha meg is határozza a vállalkozások működését, annak csupán szimbolikus funkciója van, többnyire az erőforrások megszerzésének érdekében.⁵³ Ilyen például az Egán Ede Program pályázatain való részvétel, ahol a magyar nemzetiség alapvető feltétel.

Amikor arról kérdeztem adatközlőimet, hogy van-e különbség az egyes nemzetekhez tartozó üzleti partnereik vagy alkalmazottaik megbízhatósága között, a megkérdezettek szinte mindegyike azt a választ adta, hogy számukra nem fontos, ki milyen nemzetiségű, a lényeg, hogy gazdaságilag előnyös legyen a vele való együttműködés. Tehát a górcső alá vett vállalkozók üzleti partnereik kiválasztása során nem etnikai, sokkal inkább üzleti alapon döntenek. Az is elmondható, hogy azon kárpátaljai magyar vállalkozások, akik „valódi vállalkozói célból” jöttek létre, a lazább kapcsolataik révén találnak gazdasági partnereket, munkatársakat, míg a kényszerből vállalkozók leginkább a szűk környezetükre támaszkodva teszik mindezt.⁵⁴ Vizsgálatomból azonban kiderül, hogy utóbbiak vannak jelentős többségben.

Ami a foglalkoztatottakat illeti, a megkérdezett vállalkozások túlnyomó többségénél magyarok a munkavállalók, de ez nem feltétlenül tudatosan alakult így. Mindez leginkább a Beregszászi járás lakosságának etnikai összetételével hozható összefüggésbe, illetve azzal, hogy magyar tulajdonosok esetében a toborzás is a magyar közösség köré szerveződik: a saját és a meglévő alkalmazottak kapcsolati hálóját felhasználva (facebookon vagy szóbeli megkeresés útján), valamint magyar nyelvű újság- és rádióhirdetések révén. Ebből adódóan az információk leginkább csak a magyarokhoz jutnak el. Azonban a vállalkozók szinte mindegyike leginkább olyan munkaerőt keres (és keresett), akik bírják az államnyelvet, ugyanis a főbb felvásárlók (mezőgazdaság), a beszállítók (kereskedelem, vendéglátóipar), a vendégkör (vendéglátóipar, szépségipar, turizmus) nagy része ukrán anyanyelvű. Azt is fontos kiemelni, hogy a megkérdezett vállalkozók, a korábbi években — még a munkaerőpiaci gondok előtt — sem tartották kiemelten fontosnak azt, hogy magyar alkalmazottaik legyenek. Ez leginkább azoknál a vállalkozóknál volt mérvadó, akik nem rendelkeznek megfelelő szintű ukrán nyelvtudással, így leginkább a kommunikáció megkönnyítése miatt alkalmaztak magyar munkásokat, vagyis nem etnikai előítéletek miatt. Azonban az is elmondható, hogy a legtöbben nem alkalmaznának csak ukrán

⁵³ Hasonló eredményre jutott Kiss Tamás is (2004) az erdélyi magyar vállalkozásokról írt elemzésében.

⁵⁴ Hasonló következtetésre jutott Czako Ágnes (1997) is, aki a magyarországi kisvállalkozások kapcsolatait kutatta.

nyelven beszélő munkást, ugyanis adatközlőim szerint ez megnehezítené a dolgozók egymás közötti kommunikációját, ami a munka hatékonyságát is csökkentené.

Annak ellenére, hogy Peter Jordan (2013) a Kárpátalján élő nemzetiségek gazdasági erejét vizsgálva a magyarokat írta le a legsikeresebbként (a magyar–magyar együttműködéseknek, a határon átnyúló gazdasági, rokoni és baráti kapcsolatoknak, valamint ezen kapcsolatok kihasználásából származó határon átnyúló informális és gazdasági tevékenységeknek köszönhetően), adatközlőim elmondása alapján a magyar nemzetiség sokszor versenyhátrányt jelent a többségi nemzethez tartozó vállalkozókkal szemben. Egyik szakértőm (B3) a vállalkozás működtetésével kapcsolatosan egyenesen a „*legfőbb problémának*” nevezi a magyar etnikumhoz való tartozást. Mindezt egyrészt az államnyelv alacsony szintű ismeretével magyarázza, ami magával vonja az ukrán törvények, a jogszabályozások, a banki- és adórendszer ismeretének hiányát, valamint a hivatalos ügyintézés, a bürokratikus folyamatok nehézségeit is. Másrészt a szakértői interjúk alapján az is kirajzolódik, hogy az ukrán vállalkozók másabb üzleti attitűdökkel és kultúrával rendelkeznek, mint a magyarok, „*jobban otthon érzik magukat a térségben*” (B3). Elmondásuk szerint az ukránok talpraesettebbek, inkább kikövetelik jogaikat, míg a magyarok bátortalanabbak, kevésbé magabiztosak (B5). Mindez szerintük szintén a nyelvi korlátokra, a kisebbségi lét (elnyomás) sajátosságaira vezethető vissza. „*És ezek miatt a gátak miatt nem mernek lépni, nem mernek kockáztatni sem*” (B3).

Ezeket a hátrányokat nem csak a megkérdezett szakértők, de maguk a vállalkozók is érezték. A már említett fiatal vállalkozókat érintő kutatás során arra a feltett kérdésre, hogy inkább előny vagy hátrány magyar nemzetiségűnek lenni az adott nemzet országában, a többi régióhoz képest 2016-ban a kárpátaljaiak érzékelték legrosszabbnak a helyzetet. A válaszadók 62%-a mondta azt, hogy rosszabbak a magyar vállalkozók esélyei, mint az ukrán vállalkozóké, 36%-uk szerint megegyezők, míg az adatközlők csupán 2%-a gondolta úgy, hogy előnyt jelent a magyar nemzetisége (Czaller et al. 2016).

„Nagy könnyítés lenne, ha a nyelvi akadályok nem lennének... Mert például sok hivatalban nem is tudom elmagyarázni, mit szeretnék. E miatt lenéznek minket és már nem is úgy fogadnak, mint egy ukránt. Ilyenkor a kedved is elmegy mindentől.” (B24)

Érdekes azonban, hogy 2017-ben a családi vállalkozások körében végzett kutatás során már jóval kedvezőbben alakultak ezek a vélemények. A megkérdezett vállalkozók már csupán 22%-a mondta azt, hogy rosszabbak a magyar vállalkozók esélyei, 47%-uk szerint nincs különbség, az adatközlők 30%-a viszont már úgy gondolta, hogy jobbak a magyarok esélyei. Szakértő adatközlőim véleménye szerint ez az Egán Ede Programban való részvétel lehetőségének

tulajdonítható (B3, B5). Ugyanis — mint ahogyan az fentebb már kifejtésre került — a pályázatból hivatalosan nincsenek kizárva az ukrán nemzetiségűek, de a pályázati anyagot magyarul szükséges elkészíteni és igazolni kell a magyar nemzetiséget is. Továbbá a támogatási programot létrehozók deklarált célja a kárpátaljai magyar lakosság segítése, így értelemszerűen a pályázati erőforrások szétosztásánál is őket célozzák meg, versenyelőnybe hozva a magyar vállalkozókat a többségiekkel szemben.

3.2.3. Az etnikai kapcsolati tőke szerepe a kárpátaljai magyar vállalkozások tevékenységében

A posztoszocialista országokban a kis- és középvállalkozások sikerességében külön jelentősége van a volt káderek és az egykor hatalmon lévők között felhalmozódott, gyenge kötéseken alapuló kapcsolati tőkének (Hankiss 1989; Nee 1989; Staniszkis 1991), egyéb erőforrások hiányában pedig a család, a barátok, a szoros interperszonális kapcsolatok jelentik a legfőbb erőforrást a gazdasági tevékenységek során (Bálint 2008; Hankiss 1989; Sik, Wellman 1999). „A kisvállalkozások létrehozásának, megmaradásának a nemzetközi tapasztalatok szerint is fontos háttere a családi és baráti erőforrások kihasználása” (Angelusz, Tardos 1998: 241.). A már említett külhoni magyar fiatal vállalkozók (2016) körében végzett kutatás egyik megállapítása szerint „a külhoni magyarok által működtetett cégek személyes, családi és közösségi erőfeszítések árán működnek: a vállalkozók gyakran használják közvetlen családi és baráti környezetük fizetetlen munkaerejét úgy, hogy ez a státusz legtöbbször nem formális, vagyis a rokonok és barátok nem állnak e cégek alkalmazásában” (Czaller et al. 2016: 6.). Tehát a vállalkozások legfontosabb mozgatórugóit az informális kapcsolatokból származó erőforrások alkotják. Sik szerint az informális kapcsolati tőke elsősorban a működésképtelen gazdaság zavarain igyekszik javítani: „a háló ott, ahol az állam és/vagy a piac sikeres, pusztán kiegészítő intézménye a hatékonyan működő rendszernek, illetve védekezési eszköz ezek negatív mellékhatásai ellen. Ahol azonban az állam túl erős vagy túl gyenge, a piaci viszonyok torzulnak, ott a háló szerepe szükségszerűen felértékelődik, hiszen mind az állam, mind a piac szereplői rá vannak erre utalva” (Sik 2012: 97.).

Az informalitásnak, a sokrétű nexusoknak, az ügyek „pult alól” való elintézésének kiemelt szerep jutott a hiánygazdaságban működni kénytelen kárpátaljaiaknak (Borbély 2018, Kovály 2016). A megkérdezett vállalkozók szinte mindegyike egyetértett azzal a megállapítással, mely szerint vállalkozásuk működtetésében az informális baráti és üzleti kapcsolatok játsszák az egyik legfontosabb szerepet, leegyszerűsítve ezzel a bürokratikus folyamatokat, illetve csökkentve a tranzakciós költségeket. Adatközlőim egybehangzó véleménye alapján informális kapcsolati tőkéjük nélkül nem tudták volna sikeresen elindítani és működtetni vállalkozásukat. Meg kell

azonban említeni, hogy ezek az informális csatornák azonban általában a hivatalnokok és a vállalkozók közötti bürokratikus folyamatok egyszerűsítésére szolgálnak, nem pedig a business-to-business⁵⁵ gazdasági kapcsolatokban rejlő lehetőségek kiaknázására.

Mivel a kárpátaljai magyarok még nem jelentek meg a vállalkozói szféra minden szegmensében, a legtöbbször — alternatíva hiányában — nemzetiségi alapon nem is tudnak dönteni potenciális partnereiket illetően, ezért nagyon nehéz meghatározni azt, hogy mennyire jellemzi őket a gazdasági etnocentrizmus, amely „egy etnikai csoport tagjainak arra való hajlamát jelöli, hogy saját csoportjukat középpontba helyezve másokat saját értékei és nézetei szerint ítéljen meg” (Csata 2010: 32.).⁵⁶ A vállalkozókkal és a szakértőkkel készített interjúim alapján azonban kijelenthető, hogy a Beregszászi járás magyar vállalkozói között minimális a gazdasági együttműködés vagy a szakágazatokon belüli hálózatosodás. Vannak ugyan kezdetleges próbálkozások (például a mezőgazdaságon belül egymás technológiáját használják, humánerőforrást kölcsönöznek egymásnak a munkálatokhoz, elviszik egymás áruját a viszonteladói piacra; a szolgáltatóiparon belül „teltház” esetén átadják egymásnak a megrendelőket, tapasztalatcsere céljából értekeznek), de ezek a kooperációk leginkább rokoni vagy baráti alapokon nyugszanak, hosszú távú üzleti célok megfogalmazása nélkül.⁵⁷ Szakértő adatközlőim ezt elsősorban a megfelelő képzettség, a már említett hiányos szakértelemmel hozzák összefüggésbe. Elmondásuk szerint a vizsgált terület vállalkozói nem látják át kellőképpen a gazdasági folyamatokat, nincs meg a szaktudásuk az integrálódás előnyeinek felismerésére. Több adatközlőm (B2, B4) véleménye alapján, ha összehasonlítjuk a magyar és a többségi vállalkozók összefogását a piacra jutás tekintetében, a magyarok jelentős lemaradásban vannak, így a piaci versenyből is csekély részben veszik ki magukat (egyes kárpátaljai ukrán zöldségtermelő gazdák összefogását hozták fel pozitív példaként). A megkérdezett szakértők ezt az egyik legnagyobb versenyhátránynak tartják a kárpátaljai vállalkozói szférán belül. Ahogy fogalmaztak: *„a kapcsolati tőke globális kérdés. Ez igazából a fő kulcsa egy vállalkozás sikerességének, hogy jókor vagyok jó helyen, jó kapcsolati tőkével. Ez a képlet igaz mindenütt, Kárpátalján is. Csak ez talán a leggyengébb a kárpátaljai magyaroknál. Mert mindig azt említjük meg, hogy a tőkeszegénység... hogy nincs megfelelő infrastruktúra... De egyszerűen most már*

⁵⁵ Az üzleti nyelvezetben a business-to-business (cég-a-cégnek, vagy B2B) gyakori kifejezés, mely a vállalkozói marketingnek egy olyan speciális szegmensét öleli fel, amikor is az egyik cég egy másik céggel szeretne együttműködni. Itt is kiemelkedő szerep jut a személyes kapcsolati hálóknak.

⁵⁶ Csata (2010) az erdélyi magyarokat vizsgálva arra a megállapításra jutott, hogy körükben a gazdasági etnocentrizmus egy létező jelenség, melyet leginkább a többségi társadalommal szembeni bizalom hiányával, a románokkal való kapcsolatok intenzitásával és a lakhely etnikai összetételével hoz összefüggésbe.

⁵⁷ Pozitív példa, hogy a Beregszászi járásban tevékenykedő magyar borászok egy csoportján belül elindult egy bizonyos alulról szerveződő együttműködés, melynek során havi rendszerességgel közös pincelátogatást tesznek az egyes gazdáknál és körbekóstolják egymás borait, tapasztalatcsere és építő jellegű kritikák megfogalmazása céljából.

erre kellene nagyobb hangsúlyt fektetni... az informális közösségeket összehozni, hogy találjanak már végre egymásra a magyar gazdák, a magyar vállalkozások, és menjenek el együtt tárgyalni, mert önmagukban kevesek a tárgyalási pozícióhoz” (B2).

A másik fontos ok, ami miatt a vizsgált kárpátaljai magyar vállalkozások nem működnek együtt, az az, hogy *„nincs olyan jó gazdasági helyzet Ukrajnában, hogy ezt ki tudjuk mondani, hogy csak azért üzletel egyik ember a másikkal, mert az is magyar vállalkozó. Ha pénzügyileg megéri, akkor együtt fognak dolgozni. De ha az egyik fél úgy érzi, hogy ebből neki nincs haszna, akkor abból nem lesz soha üzlet... Ez egyszerű gazdasági dolog. És jelenleg még nem állunk ott, hogy azt megengedjük magunknak, hogy egyik magyar ember eladja a termékét a másiknak, még ha nem is fizet neki annyit, csak mert magyar. Ennek kellene lennie a jövőnek, ezt kellene a vállalkozásokba is átvinni, csak nem állnak még úgy az emberek mentálisan sem és pénzügyileg sem” (B4).*

Kutatásom alapján az is elmondható, hogy a magyar–magyar együttműködésekre való alacsony hajlandóságot — a szakértelem és a pénzügyi tőke hiányán túl — az általános bizalmatlanság is előidézi. Adatközlőim alapvetően bizalmatlanok voltak a nem közvetlen családtagjaik kapcsán.

„A bizalom kérdése nálunk még mindig gyerekcipőben jár. Nem bíznak meg egymásban, de azért kellene hozzá a szakértelem is meg a szaktudás. Tehát nem látják, mennyivel jobb lenne, ha integrálódnának, és úgy adnák el a termékeiket. De nem mernek ilyesmibe belefogni.” (B1)

A bizalom alacsony szintje azonban nemcsak a személyes kapcsolatok terén bontakozik ki, de a hivatalos intézmények, szakmai szervezetek irányába is. Adatközlőim véleménye alapján mindez a múltbéli és a jelenlegi negatív tapasztalatoknak köszönhető. A kárpátaljai magyar vállalkozók általános bizalmatlanságát jól példázza a 2016-ban meghirdetett Egán Ede Programban való részvételi aktivitás is. Az eddigi rossz tapasztalataik miatt a vállalkozók nagy része szkeptikusan tekintett a felhívásra, többen biztosak voltak benne, hogy a kisvállalkozóknak, akik „nem ülnek közel a tűzhöz”, nincs esélyük a pozitív elbírálásra.

„Megmondom neked az őszintét, hogy nem hittem benne. Mert tudod nekünk soha senki semmit nem adott. Nálunk, itt Kárpátalján? Hát esetleg büntetéseket kaptál, ha valamit nem fizettél be idejében. Soha senkitől semmit. Nem vagyunk mi ehhez hozzászokva, hogy valaki valamit ad.” (B26)

Ez megmutatkozott a beadott kérelmek számaadataiban is. Ugyanis míg a program indulásakor, 2016-ban, összesen 1199 pályázatot nyújtottak be, a másodszorra meghirdetett támogatási körben

(2017) már négyszer annyian nyújtották be pályázataikat (13. ábra) és a beruházási érték is jelentősen megnövekedett: 213 millió hrvnyáról (2016) 1,7 milliárd hrvnyára (2017) (Bacsó, Pataki 2018b). Több interjúalanyom is csak a második körben pályázott, miután a pozitív példák megerősítették nyerési esélyeik megítélését.

13. ábra: Az Egán Ede Gazdaságfejlesztési Programra benyújtott nyertes pályázatok támogatási szerződéseinek aláírására váró vállalkozók Beregszászon



Fotó: Erőss Ágnes

A vizsgálatom homlokterében álló vállalkozásokra határokon átívelő magyar–magyar gazdasági kapcsolatok sem igazán jellemzőek. Néhány megkérdezett vállalkozó üzleti kapcsolatban áll ugyan magyarországi partnerrel, ám ezek leginkább rokoni vagy baráti alapokon szerveződnek, beszállítói kooperációra vagy informális tapasztalatcserére korlátozódva. Meg kell azonban említeni, hogy adatközlőim véleménye alapján a határokon átívelő üzleti kapcsolatok kibontakozását nagymértékben gátolja a határ megléte, illetve számos bürokratikus akadály is. Az eltérő vámügyi szabályozások, a hosszadalmas és bonyolult határátlépési procedúrák jelentősen korlátozzák a személyek utazását és az áruk kivitelét, ennek eredményeként pedig a transznacionális gazdasági kapcsolatok kibontakozását is. Ugyanakkor a magyar állam utóbbi években nyújtott anyagi támogatásai — ami a vállalkozókat elsősorban az Egán Ede Program

kapcsán érintette — nagyban hozzájárultak egy formális alapon szerveződő transznacionális etnikai kapcsolati tőke kibontakozásához.

Azt is meg kell jegyezni, hogy ugyan az ukrainai együttműködések előtt nem állnak a fentiekhez hasonló akadályok, mégsem gyakoriak a hágón túli ukrán partnerekkel való kooperációk. Ennek egyrészt a nyelvi korlátok, másrészt a bizalom hiánya lehetnek az okai. Ahogyan azt már többször is kifejtettem, a megkérdezett vállalkozók nagyon nehezen nyitnak a külső üzleti partnerek irányába, ami adatközlőim szerint fokozottan igaz az ukrainai (hágón túli) együttműködésekre, ugyanis az esetleges korábbi negatív üzleti tapasztalataik miatt félnek az átverés lehetőségétől. A legtöbb megkérdezett vállalkozó azonban nem tudott konkrét példát felhozni ukrán partnerrel való negatív üzleti tapasztalatról, tehát leginkább az idegentől, az ismeretlentől való félelem miatt zárkoznak el az ukránokkal való gazdasági együttműködéstől.

„Lehet, hogy csak ilyen bezárkózási szindróma van itt nálunk [Kárpátalján]. Ez lehet egy gazdasági hátrány. Olyan, mintha egy kicsit másik ország lennénk. És a határ, amit mi hágónak hívunk ez... azt mondom, hogy etnikai szempontból talán még jó is, hogy van ilyen berögződés, viszont üzleti szempontból egy nagy hátrány.” (B2)

Érdekes viszont, hogy a kárpátaljai ukrán (vagy ruszin) partnerekkel gyakoriak az együttműködések a mintámban szereplő vállalkozók között, ahogy egyik adatközlőm fogalmaz: „ők a mieink” (B22). Gazdasági ügyekben az az általános megállapítás tehető, hogy a kárpátaljai ukrán nemzetiségű üzleti partnereikben ugyanúgy megbíznak, mint a magyarokban, itt inkább az dominál, hogy kit ismernek személyesen, tehát az informális kapcsolati hálók megléte. A mezőgazdaságon belül a magyar gazdák legfőbb felvásárlói ukrán nemzetiségűek, a vendéglátóiparban, kiskereskedelembe, pékiparban dolgozó vállalkozók legfőbb beszállítói is a többségi nemzethez tartoznak. Adatközlőim beszámolója alapján velük (a kárpátaljai nem magyar nemzetiségűekkel) jobban meg tudják értetni magukat (mint a hágón túli ukránokkal), a nyelvi korlátok is leküzdhetőek, megbízhatóság szempontjából pedig nincs különbség az egyes nemzetekhez köthető partnerek között. Fontos azonban kiemelni, hogy ezen ukrán–magyar gazdasági kooperációk többnyire a kurrens vevő-beszállító, termelő-felvásárló viszonyban merülnek ki tartós partneri kapcsolat kialakítása nélkül.

Ami a kárpátaljai magyar vállalkozók formális kapcsolatokon alapuló tőkét illeti, adatközlőim nem tartották különösebben fontosnak a szakmai vagy egyéb civil szervezetekhez való csatlakozást, vagy ha csatlakoztak is, nem aktivizálódtak igazán. Ennek legfőbb oka a formális intézmények iránti bizalmatlanság volt, mely általánosan jellemző az ukrán

állampolgárok között.⁵⁸ Azok az interjúalanyaim, akik tagjai valamelyik szakmai szervezetnek, általánosságban véve különösebb gazdasági előnyt nem látnak a tagságból, így nem is vesznek aktívan részt a szervezetek életében.⁵⁹

„Sok szervezetnek vagyunk tagjai, ukrainaiaknak. Nem sok haszon van belőlük. Itt az embert meghívják csak azért, hogy tagsági díjat fizess. Segítség üzleti szempontból nincs. Abszolút nem látok bennük pluszt. Sokat csalódtunk mi már Ukrajnában ilyesmiben.” (B14)

Fontos azonban megjegyezni, hogy az elmúlt időszakban jelentős változások figyelhetők meg a szervezeti aktivitás terén. A KMVSZ tagsága az elmúlt két-három évben csaknem tízszeresére duzzadt,⁶⁰ köszönhetően az Egán Ede Program pályázatainak,⁶¹ illetve a szövetség által szervezett vállalkozásfejlesztési és vállalkozásvezetési képzéseknek. Továbbá a mezőgazdasági ágazatban tevékenykedő vállalkozók többsége a „Pro Agricultura Carpatika” Alapítvány tagja, melynek tagsága szintén számos pozitívummal jár: évek óta működő pályázatai révén szakmai és technológiai tudásra tehetnek szert a tagok, továbbá vetőmagokkal, műtrágyákkal és egyéb eszközökkel is segítik a gazdákat. Ezen kívül gyakran szerveznek szakmai képzéseket, gazdálkodási fórumokat is. A nemrég alakult Kárpátaljai Magyar Turisztikai Tanácsnak, valamint a szintén új keletű Kárpátaljai Magyar Vállalkozó Nők Szövetségének is tagjai néhányan. A megkérdezett vállalkozók, egy-két kivételtől eltekintve, ukrán vonatkozású szakmai szervezeteknek nem tagjai. Fontos azonban hangsúlyozni, hogy annak ellenére, hogy interjúalanyaim többsége formálisan csatlakozott ugyan valamilyen szakmai szervezethez az utóbbi években, a borászokon és a mezőgazdaságban tevékenykedőken kívül, a megkérdezett vállalkozók nem aktív részesei a vállalkozói szervezetek életének, a legtöbben csupán pályázati esélyeiket szerették volna növelni a tagsággal (az Egán Ede Program pályázatainál, esetleg a Bethlen Gábor Alap releváns pályázatainál).

⁵⁸ Erről bővebben lásd a harmadik esettanulmányban.

⁵⁹ Kivételt képeznek ez alól a borászatban tevékenykedők, ugyanis mindegyikük tagja a Beregszászi Szent Vencel Borlovagrendnek, melynek tagsága adtaközlőim elmondása alapján számos gazdasági és szakmai előnnyel is jár: a már említett borkóstolók a tagságon belül, melynek célja a minőségi javulás; hazai és határon túli borfesztiválokon való részvétel lehetősége; a különböző borfesztiválokon való kedvezményes részvételi díj.

⁶⁰ Míg 2015-ben kicsivel több, mint 200 tagot tartottak számon, 2018-ban ez a szám már a 2000-et is meghaladta. Ugyanakkor az 1997-es alapítás és az Egán Ede Gazdaságfejlesztési Program beindulása közötti csaknem húsz évben a tagság alig bővült, az újonnan csatlakozók száma a 100-at sem érte el.

⁶¹ Azon pályázó, aki rendelkezik valamilyen szakmai szervezetben való tagsággal, plusz egy pontot szerez a pályázatok elbírálásánál.

3.2.4. Összegzés

A kárpátaljai magyar vállalkozások Ukrajna függetlenedése óta számos nehézséggel néznek szembe. Az általános társadalmi-gazdasági instabilitást, az országban uralkodó magas szintű korrupciót és bürokráciai káoszt az elmúlt időszak kedvezőtlen politikai eseményei csak tovább tetézték. Ezen negatív tendenciák hatására a kárpátaljaiak körében igen alacsony a vállalkozói kedv, illetve számos olyan vállalkozás jött létre, melynek motivációs hátterében legfőképpen a kényszeredettség áll. Az ilyen kényszerből létrejövő vállalkozások legfőbb hátránya, hogy résztvevői nem rendelkeznek megfelelő szaktudással és innovatív gondolkodásmóddal, ami elengedhetetlen a gazdasági sikerhez. Kutatásomból azonban az is kiderül, hogy a kárpátaljai magyar vállalkozások legfőbb problémáját — a szakértelem hiánya mellett — a kapcsolati tőkében való szegénység is jelenti. Ugyanis a vizsgált vállalkozásoknál az erős, általában családi és rokoni kötések dominálnak, a külső partnerek irányába nagyon nehezen nyitnak. A bizonytalan gazdasági környezetben nincs garancia a vállalkozások kiszámítható működésére, így a család jelenti a legfőbb erőforrást. Emiatt a vállalkozások sem tudnak növekedni, az esetek többségében mikrovállalkozásokként funkcionálnak.

A szakértelem hiánya, a kapcsolati tőkében való szegénység, továbbá az általános bizalmatlanság miatt a magyar vállalkozók nem keresik egymással az üzleti kapcsolatokat, ennek értelmében a magyar–magyar együttműködések alapuló etnikai kapcsolati tőke fejlettsége is alacsony. Mindez negatívan befolyásolja a magyar vállalkozások versenyképességét a kárpátaljai (és ukrainai) gazdasági szférán belül, a magyar üzletemberek nem tudják kihasználni az egymással való gazdasági együttműködés előnyeit (gyorsabb információáramlás, közös fellépés a tárgyalási pozíciók javítása vagy az eladási ár optimalizálása érdekében stb.). Továbbá a kárpátaljai magyar vállalkozók a többségi társadalom felé sem (vagy csak nagyon nehezen) nyitnak. A zárt kapcsolatrendszer és ez által a szűk gazdasági látókör pedig hátráltatja további fejlődésüket, ami miatt nem tudnak betörni az országos piacokra.

Mindazonáltal a megkérdezett vállalkozók körében az informális kapcsolatok, a személyes kapcsolati hálók fontos szerepet játszanak a vállalkozások működésében, ám gazdasági kapcsolataik kialakításánál nem elsődleges szempont az etnicitás, csakúgy, mint a munkások alkalmazásánál sem. Az elsődleges szempont tisztán üzleti: azokkal létesítenek gazdasági kapcsolatokat, akivel előnyösebb, aki olcsóbb, vagy minőségibb árut kínál. Az informális kapcsolatok hasznosulásánál azt is meg kell említeni, hogy a széleskörűen elterjedt korrupció és az erős hatalmi kontroll miatt Kárpátalján az a vállalkozó tud érvényesülni, aki a hatalom felé megfelelő kapcsolati hálóval rendelkezik. A hatalom képviselői sorában pedig legfőképpen ukrán nemzetiségűek dominálnak, ezért a kárpátaljai magyar vállalkozók a kisebbségi létből eredő

frusztrációjuk, a nyelvi korlátaik miatt versenyhátrányba kerülhetnek a többségi vállalkozókkal szemben.

Az is elmondható, hogy az elmúlt évek során a kárpátaljai magyar vállalkozók körében jelentősen átalakult az etnikai alapon szerveződő formális kapcsolatok szerepe. Ugyanis addig, míg korábban csak ritkán vagy egyáltalán nem fordultak magyar vállalkozói, vagy egyéb szakmai szervezetekhez, addig mára formális etnikai kapcsolataikra támaszkodva számos vállalkozást alapítottak, vagy fejlesztették meglévő cégüket, köszönhetően a magyarországi támogatásoknak, elsősorban a 2016-ban indított Egán Ede Gazdaságfejlesztési Program pályázatainak. Ez jelentős mértékben növelte a vállalkozói tevékenység vonzerejét a kárpátaljai magyarok körében. Az Egán Ede Program, valamint a magyar állam Kárpátaljára érkező további támogatásai révén pedig megfigyelhető egy formális alapon szerveződő, egyfajta transznacionális etnikai tőke kibontakozása, mely számos gazdasági előnyhöz juttatja a kárpátaljai magyarokat.

3.3. „A kapcsolatok mindenhol jól jönnek”: az etnikai kapcsolati tőke szerepe a csehországi ukrán vállalkozók befektetési tevékenységében és vállalkozásaik térszerveződésében

A társadalmi tőke különböző megközelítése, annak társadalomra és gazdaságra gyakorolt hatása a kurrens tudományos viták gyakori tárgyát képezi. Különösen igaz ez a társadalmi (és ezen belül a kapcsolati) tőke migrációs folyamatokban betöltött szerepére (Hotchkiss, Rupasingha 2018; Portes 2014; Portes, Vickstorm 2015; Putnam 2007), ugyanis a migráns közösségekben a társadalmi tőkének fokozott jelentősége van az egyéb tőkefajták (mint például a pénzügyi vagy a kulturális) korlátozott elérhetősége miatt (Flap et al. 1998; Sik 2012). A kapcsolatok szerepe tehát ott erősödik fel, ahol nincsenek egyéb erőforrások. A nemzetközi szakirodalomban konszenzus van a téren, hogy a társadalmi tőke a vállalkozások egyik alapvető erőforrását jelenti, ami alól nem képeznek kivételt a migráns vállalkozások sem, legyen szó egyéni vagy etnikai alapú gazdasági tevékenységről (Light, Gold 2000).

Csehország — a közös történelmi tapasztalatok, a két évtizedes közös államkeret, a viszonylagos földrajzi közelség, a nyelvi és kulturális hasonlóság, illetve a jelentős bérkülönbségek okán — közel három évtizede a kárpátaljaiak (és ukrainaiak) egyik legvonzóbb munkavállalási és továbbtanulási célpontja. Ennek eredményeként évek óta az ukránok alkotják a legnagyobb számú kisebbséget Csehországban, ahol jelentős részük aktív gazdasági tevékenységet folytat. 2018 végén csaknem 30 000-en rendelkeztek vállalkozói engedéllyel, ami összlétszámuk 25%-át jelenti. Továbbá több mint 10 000 ukrán érdekeltségű vállalkozás működik az országban.

A kutatás az etnikai kapcsolati tőke szerepét vizsgálja a Csehországban tevékenykedő ukrán vállalkozások működésében és azok térbeli szerveződésében. Az előző esettanulmányokban az etnikai kapcsolati tőke vizsgálatok leginkább a bizalom és az együttműködés aspektusára koncentráltam. Jelen kutatás során — allochton közösséget vizsgálva — a kölcsönös szolidaritásra és a segítségnyújtásra is kitérek, ugyanis az empirikus kutatások szerint utóbbi kettőnek a migráns közösségekben van relevanciája. A kutatásomban vizsgált vállalkozásokra, mint migráns vállalkozásokra tekintek, amelyeket a szakirodalom úgy definiál, mint meghatározott társadalmi-kulturális háttérrel, illetve közös migrációs tapasztalatokkal rendelkező migráns személyek által működtetett üzleti tevékenység (Sahin et al. 2007).

Az ukrán vállalkozók társadalmi tőkéje és gazdasági tevékenysége némileg különbözhet a Csehországban élő más etnikai csoportok üzleti tevékenységétől (Kovály, Čermáková 2016). Feltételezésemet arra alapozom, hogy a posztszocialista országokban — így Ukrajnában is — a társadalmi tőke olyan formái is léteznek, amelyek alapja a nem komunitárius (nem

közösségelvű) vertikális kapcsolati rendszer (Åberg 2000).⁶² Ez a nem közösségelvű kapcsolati rendszeren alapuló társadalmi tőke megakadályozza a kölcsönös bizalom létrejöttét, ami a társadalmi (és a kapcsolati) tőke kialakulásának alapvető feltétele (Åberg 2000; Light, Gold 2000). Éppen ezért a Csehországban élő ukrán vállalkozók társadalmi tőkéjének vizsgálata során kitérek annak pozitív és negatív aspektusaira is.

3.3.1. Ukrán állampolgárok Csehországban

3.3.1.1. Az ukrán állampolgárok migrációja

A Szovjetunió széthullását követően mély gazdasági depresszió jellemezte Ukrajnát, ami a 2000-es évek fellendülési hullámának kivételével ma is jellemző az országra. A függetlenedés után a kőolaj és a földgáz ára többszörösére emelkedett, nőtt az infláció mértéke, a feldolgozóipar termelése jelentősen visszaesett, miközben az állami béreket visszatartották, a munkahelyek tömeges megszűnése miatt a munkanélküliségi ráta pedig magasán az európai átlag fölött maradt (Markov et al. 2009). Ennek hatására ukrán állampolgárok milliói hagyták el az országot és jelenleg is az egyik legjelentősebb bevándorló csoportot képezik Európában. A Világbank adatai szerint Ukrajna — Mexikó, India, Kína és Oroszország után — az 5. legnagyobb népességekibocsátó ország. Franck Düvell 2006-ban megjelent tanulmányában Európa Mexikójának nevezte Ukrajnát, utalva a nagyszámú ukrán illegális migrációra, illetve az alacsony képesítést igénylő munkavállalásra az EU országain belül (ami a mexikói bevándorlókra jellemző az USA-ban). Az ukránok számára a legfőbb migrációs célpont évtizedekig Oroszország volt (több mint három millió ukrán állampolgár él az országban), ami elsősorban a közös történelmi múlttal és a közös nyelv használatával, illetve a két ország közötti vízummentességgel volt összefüggésbe hozható (Kovály 2016; Kravcsuk 2014).⁶³ Jelentős ukrán közösség él az USA-ban, Kazahsztánban, Németországban, Fehéroroszországban, Lengyelországban, Olaszországban, Csehországban, Spanyolországban, Görögországban, valamint Izraelben is. A Nemzetközi Migrációs Szervezet (IOM) adatai szerint 2018-ban csaknem hatmillió ukrán állampolgár élt Ukrajna határain kívül, ami az ország lakosságának 13,4%-át jelenti.

A Szovjetunió széthullását követő gazdasági válság, a munkahelyek megszűnése következtében egyre fokozódott a munkavállalási célú migráció is. A külföldi munkavállalás egyre szélesebb körökben vált az ukránai családok fő vagy egyedüli pénzügyi erőforrásává

⁶² Ezzel szemben a közösségelvű (kommunitárius) társadalmi tőke horizontális kapcsolati hálókra épül (Åberg 2000).

⁶³ A 2014 óta tartó orosz–ukrán konfliktus hatására az ukránok Oroszországba való migrációja mérséklődött ugyan, de még mindig jelentős.

(IOM 2016). Egy Ukrajnában végzett kutatás szerint 2017-ben az országon kívül dolgozó ukrán állampolgárok száma 1,3 millió főre volt tehető (a munkaképes lakosság 4,5 %-a) (Malinovska 2018), ám a Gazdasági Stratégiai Központ (Centre for Economic Strategy 2018) szerint ez a szám jóval magasabb, 4 millió fő volt.⁶⁴ A 2014-ben kirobbant kelet-ukrajnai fegyveres konfliktus, valamint az országban uralkodó és egyre mélyülő gazdasági válság pedig tovább növeli a térségből való elvándorlás hajlandóságát.

Az ukrán munkaerő-migrációnak jellemzően két iránya van: a „keleti” (többnyire Oroszország), illetve a „nyugati” (többnyire az EU országai). Annak ellenére, hogy 2014-ben megromlott Ukrajna és Oroszország viszonya, összességében még mindig utóbbiban vállalnak a legnagyobb számban munkát az ukránok: a vendégmunkások 29%-a. Meg kell azonban jegyeznünk, hogy Oroszország szerepe egyre csökkenni látszik, szemben az EU országaival, ahol Lengyelország (az ukrán vendégmunkások 20,2%-a), Csehország (14%) és Olaszország (11%) dominanciája a jellemző.⁶⁵ A „keleti” munkaerő-migráció leginkább a szezonális munkavégzésre irányul, szereplői főként férfiak, akik alacsony végzettséggel és nyelvtudással rendelkeznek, és többnyire az építőiparban és a mezőgazdaságban vállalnak munkát (Miklovda, Pityulich 2013). A „nyugati”-ban a magasabb képzéssel rendelkező, fiatalabb korosztály tagjait találhatjuk meg, azonban itt is egyre inkább jellemző a korosztályok és a foglalkoztatási ágazatok kiszélesedése, a szezonális mezőgazdasági munkálatok (főként Lengyelország), az építőiparban és a szolgáltató szférában való munkavállalás erősödése. A nemek szerinti eloszlás a „nyugati” csoportban többnyire kiegyenlített. Kivételt képez ez alól Olaszország, ahol leginkább a nők vállalnak munkákat: háztartásvezetést, idősök ápolását stb. (Kovály 2016).

A legnagyobb, munkavállalás céljából való mobilitási hajlandóságot Ukrajna nyugati megyéi mutatják: a külföldön dolgozó ukránok 69,4%-a származik ezekről a területekről (főleg a Lembergi, a Ternopili és az Ivano-Frankivszki megyékből). A többi megyében a munkaerő-

⁶⁴ A különböző statisztikákban megjelenő nagyarányú eltérésnek két oka lehet: egyrészt a legtöbb migráns munkavállaló nem állandó jelleggel, csupán periodikusan tartózkodik külföldön, így számuk pontos meghatározására nincs lehetőség. Másrészt a statisztikák sem kezelik egységesen a munkamigránsok fogalmát — némelyek csak azokat az ukrán állampolgárokat sorolják ebbe a kategóriába, akik külföldön dolgoznak, ámde periodikusan visszavisszatérnek szülőföldjükre, míg mások azokat az állampolgárokat is, akik Ukrajnában születtek, azonban tartósan külföldön dolgoznak és/vagy élnek (lásd még: Kovály 2016). Az ukrán munkaerő-migrációval kapcsolatban három nagyszabású reprezentatív kutatást végeztek Ukrajna Állami Statisztikai Hivatalának megbízásából, 2008-ban, 2012-ben és 2017-ben. A kutatásokban azok a munkaképes korú nők (15–54 év) és férfiak (15–59 év) vettek részt, akik 2005–2008, 2010–2012, valamint 2012–2017 között legalább egyszer jártak külföldön, munkavállalás céljából. A három kutatás eredményei között nem volt jelentős különbség: 2008-ban a külföldön munkát vállaló ukránok számát 1,5 millió főre, 2012-ben 1,2 millió főre, 2017-ben pedig 1,3 millió főre becsülték. Azonban ezeket az adatokat sem tekinthetjük pontos számoknak, hiszen a kutatásba nem kerültek bele például azok a személyek, akik a vizsgálati periódusok előtt hagyták el Ukrajnát (Malinovska 2018).

⁶⁵ Magyarország leginkább a kárpátaljai magyarok és ukránok számára jelent perspektívát munkavállalás céljából, főként az egyszerűsített honosítási eljárással megszerezhető magyar állampolgárság és ezzel együtt a magyar útlevel birtokában (bővebben lásd: Erőss et al. 2018; Tátrai et al. 2016).

migráció intenzitása jóval alacsonyabb: a déli megyékben 8,6%, a keleti megyékben 6,8%, míg az északiakban 6%-ot tett ki (Malinovska 2018). Ha népességarányosan vizsgáljuk meg az ukrán állampolgárok munkamigrációjának eloszlását, akkor Kárpátalja és Csernivci megye mindig is messze kiemelkedett a többi ukrán oblaszty közül. Mindez Ukrajna régióinak fejlettségbeli különbségeivel, az EU-s határok közelségével, továbbá a meglévő migrációs hálók és kulturális kapcsolatokkal hozható összefüggésbe (IOM 2016).

3.3.1.2. Az ukrán állampolgárok Csehországba való migrációja

A Cseh Köztársaság egyre népszerűbb célországnak számít a kelet-közép-európai országok között (Drbohlav, Valenta 2014). Az országban élő migránsok legnagyobb részét a szláv nyelveket beszélők teszik ki, azon belül is az ukránok (a migránsok 27%-a), a szlovákok (20%), az oroszok (8%) és a lengyelek (4%), ám az utóbbi években jelentős számú vietnámi bevándorló is érkezett Csehországba (a migránsok 13%-a) (CsSH 2018).⁶⁶

Az Ukrajnából Csehországba történő migrációs folyamatokat négy fő periódusra bonthatjuk. 1917 előtt az ukrán intelligencia politikai okokból történő kivándorlása zajlott le (akik elsősorban Prága és a Habsburg Birodalom osztrák nagyvárosaiban telepedtek le), melyet a két világháború közötti háborús menekültek áttelepülésének hulláma követett (Leontiyeva 2011; Zilynskyj 1995). Ebben az időszakban számos ukrán kulturális társaság jött létre Csehország határain belül: ukrán újságok, iskolák, politikai egyesületek alakultak a cseh állam segítségével, amelyek komoly erőfeszítéseket tettek a menekültek integrációjának érdekében. A harmadik korszakban a második világháború alatti és utáni kényszerű lakosságcserek, áttelepítések zajlottak. A kommunista éra alatt az ukrán diaszpóra tagjai erőteljesen asszimilálódtak a többségi társadalomba, megszüntették a Csehországban működő ukrán társadalmi-kulturális szervezeteket; azokat csak a rendszerváltás után, az 1990-es évek elejétől kezdték el újjáéleszteni, amikor is a Szovjetunió széthullását követően egy újabb intenzív bevándorlási hullám vette kezdetét (Horeč 1994; Leontiyeva 2016). Az ukrán munkaerő- és egyéb migráció soha nem látott méreteket öltött. Az újonnan létrejött független Ukrajna állampolgárai tömegesen hagyták el a politikailag és gazdaságilag gyenge lábakon álló országot, és kerestek munkát annak határain kívül, többek között Csehországban is. Az évtizedek óta Csehországban élő jelentős számú ukrán közösség pedig „húzóerőként” szolgált további ukrán migránsok bevándorlásához, elősegítve azok integrációját a befogadó ország társadalmába (Drbohlav, Valenta 2014). A 2014-ben kirobbant kelet-ukrajnai harci cselekmények hatására pedig tovább erősödött az egyébként is

⁶⁶ A Csehországban élő vietnámiak többnyire etnikai alapon működő családi vállalkozásokat üzemeltetnek.

magas migrációs hajlandósággal bíró ukránok Csehországba való kivándorlása és ottani letelepedése.

Ezen mobilitási folyamatokban nem elhanyagolható a migrációs hálók szerepe, ugyanis a legtöbb ukrán cseh migrációs tapasztalatokkal rendelkező honfitársaik, rokonaik, barátaik, ismerőseik segítségével érkeznek az országba (Drbohlav et al. 2001), akik társadalmi tőkéje fontos szerepet játszik a migrációhoz szükséges információk továbbításának folyamatában. Ezek az ismerősök közvetlenül vagy közvetve segítenek az újonnan érkezők munkakeresésében, lakáspiaci elhelyezkedésében vagy a különböző adminisztratív teendők elvégzésében (Leontiyeva 2011). Továbbá Csehország népszerűsége a liberális cseh migrációs politikának is köszönhető, ugyanis az 1990-es években itt jóval könnyebb volt munkát vállalni, mint a térség más országaiban (pl. Lengyelországban vagy Magyarországon) (Leontiyeva 2016),⁶⁷ melynek háttérében elsősorban a felpörgő cseh gazdaság által megnövekedett (olcsó) munkaerő igénye állt.

„Egyébként a cseh államnak is jól jöttek az ukrán vendégmunkások, mert a csehek nem végezték el azokat a munkákat, amiket az ukránok meg elvégeztek. Tehát olcsón megcsinálták, ezért szemet hunytak [a csehek] a rengeteg illegális tartózkodás fölött. Az ukránok betöltötték azt a rést, amire a csehek még magasabb fizetésért sem hajlandóak: építettek, takarítottak, a földeken dolgoztak. Ezt csinálják mondjuk ma is.” (C5)

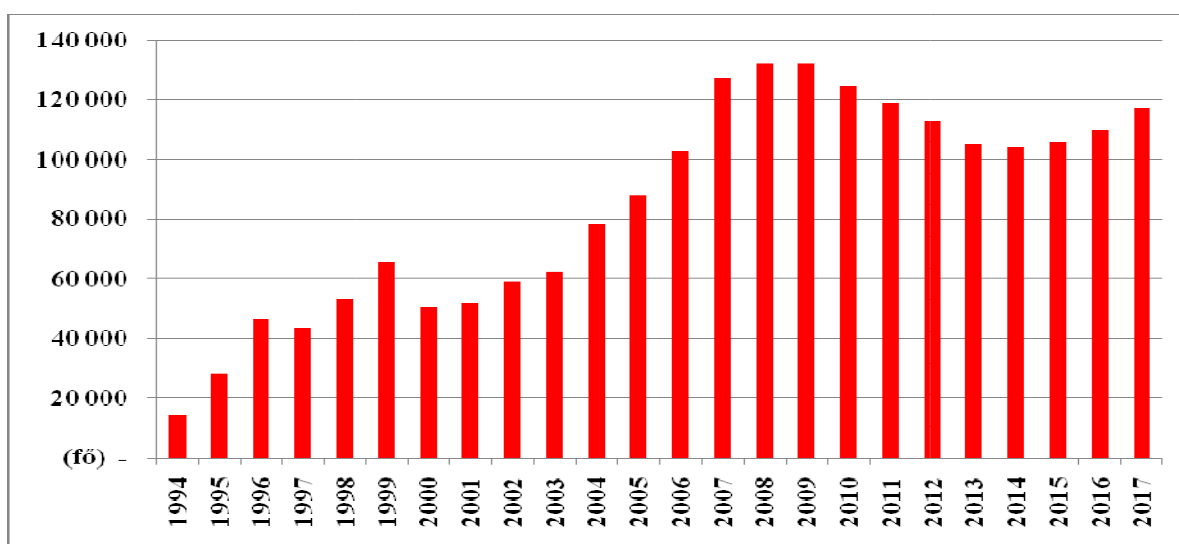
A statisztikai adatok alapján elmondható, hogy az 1990-es évek eleje óta az ukrán állampolgárok Csehországba való beáramlása folyamatosan emelkedett (14. ábra). Kivételt a 2000-es év képezett, amikor is az ukrán állampolgárok (és nem csak) részére bevezették a vízumkötelességet a Csehországba való átlépéshez (Vašík et al. 2009). Az Ukrajnából érkező migránsok száma ezután 2008-ig gyors ütemben növekedett, azonban a globális gazdasági recesszió negatívan érintette a cseh gazdaságot is, aminek hatására számuk jelentősen visszaesett (Leontiyeva 2016).

⁶⁷ Fontos megjegyezni, hogy 2008-ban a Csehországban foglalkoztatott ukránok túlnyomó többségének (91%-ának) már nem volt szabad hozzáférése a cseh munkaerőpiachoz. Hivatalos munkavállalási engedélyt kellett igényelniük, melyet legfeljebb egy évre kaphattak meg, konkrétan meghatározott régióhoz, munkáltatóhoz és munkahelyi pozícióhoz kötve. Ez után a munkavállalási engedéllyel rendelkező ukrán állampolgároknak tartózkodási engedélyt kellett igényelniük. A cseh gazdasági fellendülés éveiben (2004-2008) az ukránok alkották a cseh munkavállalási engedéllyel rendelkezők túlnyomó többségét. Azonban a gazdasági recesszió kezdetén Csehország meglehetősen szigorú korlátozásokat vezetett be, melyek nem csak az újonnan érkező vendégmunkásokat érintették, de a már az országban lévőkre is kiterjedtek. Az új rendelkezések a cseh, illetve európai uniós állampolgárok foglalkoztatásának előnyben részesítését szorgalmazták, a harmadik országból (így Ukrajnából) érkező állampolgárokkal szemben. 2012-ben némileg enyhültek ezek a szabályozások, melyek főként a szakképzetlen munkaerő alkalmazására irányultak. 2014 nyarán a Cseh Köztársaság bevezette az ún. *munkavállalói kártyát (Zaměstnanecská karta)*, mely lényegében egy munkavállalás céljából történő hosszú távú (2 év) tartózkodási engedélyt jelent (Schroth et al. 2016). Ennek birtokában a bürokratikus folyamatok lényegesen egyszerűsödtek, ugyanis a munkavállalónak nem szükségeltetik külön-külön munkavállalási engedélyért és tartózkodási engedélyért is folyamodnia (Leontiyeva 2016).

Adatközlőim elmondása szerint abban, hogy a válságot követően kevesebb ukrán érkezett Csehországba az is közrejátszott, hogy ebben az időben jelentősen növekedtek az illegális foglalkoztatás miatti büntetések, ezért a munkáltatók óvatosabbak voltak, illetve a vízumok hosszabbításának feltételeként kötelezővé tették a kötelező járulékok befizetését is (C9). A szigorodó szabályok és a szűkülő munkalehetőségek miatt kevesebb ukrán érkezett Csehországba, illetve többen tértek haza vagy vállaltak munkát más országokban.

A 2014-es kelet-ukrajnai politikai-gazdasági válság hatására az ukránok csehországi migrációja újabb lendületre kapott. A Cseh Statisztikai Hivatal adatai alapján 2017 végén csaknem 120 000 ukrán állampolgár élt Csehországban,⁶⁸ így évek óta a legnagyobb számú kisebbséget (a bevándorlók 27%-a) alkotják, megelőzve a szlovákokat (20%) a vietnámiakat (13%), az oroszokat (8%), a németeket (5%) és a lengyeleket (4%) is.

14. ábra: A Csehországban élő ukrán állampolgárok száma



Saját szerkesztés a Cseh Statisztikai Hivatal adatai alapján

Az ukránok migrációs motivációi elsősorban gazdasági jellegűek: legtöbbször munkavállalás céljából érkeznek az országba, de egyre népszerűbbek a továbbtanulással vagy a családdegyesítéssel kapcsolatos attitűdök is (Schroth et al. 2016). A vándorlási folyamat mintázatai is jelentősen átalakultak az elmúlt két évtizedben. Míg korábban többnyire férfiak érkeztek Csehországba ideiglenes munkavállalás céljából, addig mára a vendégmunkások több mint fele letelepedésért is folyamodott és egyre több nő vesz részt a migrációban. Egyre növekszik a magasan képzett ukrán munkaerő megjelenése is a cseh munkaerőpiacon (pl.

⁶⁸ A csehországi ukrán nagykövetség becslései alapján azonban a Csehországban élő és munkát vállaló ukránok száma 250–270 ezer főre tehető (mfa.gov.ua).

orvosok, tanárok): az elérhető statisztikai adatok szerint a Csehországban élő ukránok 55,3%-a rendelkezik valamilyen képesítéssel (lás még: Schroth et al. 2016).⁶⁹

A Cseh Köztársaságban hivatalosan regisztrált ukrán bevándorlók jelentős hányada tehát gazdasági tevékenységet folytat (mint munkavállaló vagy mint munkáltató). A hivatalos statisztikák szerint arányuk 70% körül mozog, azonban ez nem fedi teljes egészében a valóságot, ugyanis e statisztikák nem tartalmazzák azon bevándorlókat, akiket munkáltatójuk hivatalosan nem jegyzett be a munkaügyi hivatalnál, illetve azokat sem, akik nem rendelkeznek legális vállalkozói engedéllyel (Leontiyeva 2011).

Területi elhelyezkedésüket tekintve Csehország minden részén élnek ukrán állampolgárok, de természetesen a több munkalehetőséget kínáló nagyvárosokban számuk magasabb (15. ábra). A csehországi ukránok csaknem fele Prágában és annak vonzáskörzetében él, illetve a kiterjedt iparral és szolgáltató szférával rendelkező nagyvárosokban (Brno, Plzeň, Ústí nad Labem, České Budějovice, Pardubice), de népszerűek a fürdővárosok környékei (Karlovy Vary, Teplice) is. Az adatok alapján az is elmondható, hogy Csehország nyugati részében jóval több ukrán nemzetiségű személy él, mint a keleti járásokban (*okresekb*en),⁷⁰ utóbbiak esetében csak a nagyobb városok emelkednek ki. Mindez összhangban áll a Csehországon belüli fejlettségbeli különbségekkel (CsSH 2018).

⁶⁹ Leontiyeva (2014b) kutatásában azt elemzi, hogy a cseh munkaerőpiac milyen mértékben hasznosítja az ukrán munkamigránsok tudását, képességeit, illetve milyen pozíciókat foglalnak el az ukránok a cseh munkaerőpiacon. Eredményei szerint — összehasonlítva a végzettségi és a foglalkoztatási szinteket — jelentős mértékű humántőke pazarlás figyelhető meg, az ukrán migránsok 22%-a túlképzett. Az ukrán munkavállalók általában a munkaerőpiaci kínálat legalsó szintjein helyezkednek el, vagy kezdik meg a munkát, illetve az ukránok részesedése a legmagasabb az alacsony szintű foglalkozások között (hasonló következtetésre jutottak Drbohlav és szerzőtársai (2001) is). A vizsgálat szerint az ukrán migránsok 81%-a alacsony képzettséget vagy szakképzettséget nem igénylő munkahelyen dolgozik. Ezt Leontiyeva leginkább a csehországi munkavállalási engedélyek megszerzésének nehézségeivel hozta összefüggésbe.

⁷⁰ LAU I. szintű közigazgatási egység Csehországban.

15. ábra: A Csehországban élő ukrán állampolgárok területi elhelyezkedése



Saját szerkesztés a Cseh Statisztikai Hivatal adatai alapján.

Kartográfia: Kovács Anikó

Noha a legtöbb ukrán állampolgár — a többi csehországi bevándorlóhoz hasonlóan — Prágában és annak vonzáskörzetében, valamint a nagyvárosokban él, ez nem jelenti azt, hogy gettósodtak volna vagy etnikai enklávákat alkotnának (Vašík et al. 2009). A cseh fővárosban vannak ugyan olyan körzetek, ahol az ukránok koncentráltabban élnek, de az empirikus kutatások azt bizonyítják, hogy mindez leginkább a körzetre jellemző olcsóbb lakáspiaci helyzettel vagy az ukránok munkahelyeinek közeli elhelyezkedésével hozható összefüggésbe (Leontiyeva 2016; Vašík et al. 2009).

3.3.1.3. Az ukránok társadalmi tőkéje

A dolgozatban többször hangsúlyoztam, hogy a megfelelő társadalmi tőkével rendelkező közösségek számos előnnyel rendelkeznek: gyorsabb gazdasági növekedést, jobb lelki/egészségügyi állapotot, valamint alacsonyabb bűnözési statisztikákat produkálnak (Putnam 2000). Ahogyan azonban arra Fukuyama is rávilágít (2001), a társadalmi tőke szintje igen nehezen mérhető.⁷¹ A tudományos kutatásokban legtöbbször olyan kvantitatív mutatókat

⁷¹ A társadalmi tőke mérését illetően két átfogó szemléletmód létezik. Az egyik a társadalmi csoportok és csoporttagok számát veszi alapul, míg a másik a bizalom és a civil szerveződések kiterjedését (Fukuyama 2000).

alkalmaznak, mint a társadalomba vetett bizalom vagy a korrupció szintje, továbbá a bűnözési statisztikákat és ezen mutatók országok közötti összehasonlítását. A bizalmat általában a társadalmi tőke integrális mutatójának tekintik, mivel az informális normák egy sorát tükrözi. Magas szintű bizalom esetén a társadalmi lét minden területe — a gazdaság, a politika, a jogrendszer — sokkal hatékonyabban működik, a társadalom tagjait szolgálja.

Voicu (2005) az európai országok társadalmi tőkéjének vizsgálata során rávilágított arra, hogy Ukrajnában a bizalom igen alacsony szintű: az emberek csupán 24%-a bíz meg egymásban, míg például a Skandináv országokban ez az arány 62%, Közép-Európában pedig 40-45% között mozog. A kelet-közép-európai országok társadalmi tőkéjét összehasonlító kutatások is arra világítanak rá, hogy a vizsgált országok között Ukrajnában a legalacsonyabb a társadalmi tőke és azon belül a bizalom szintje (Ermolina 2017). Hasonló eredményre jutott Szereda (2013) is, aki Ukrajna és más európai országok társadalmi tőkéjét vizsgálva azt a következtetést vont le, hogy az ukránok körében a legalacsonyabb az egymás iránti bizalom.

A kutatások arra is rávilágítanak, hogy Ukrajnában az intézményekbe vetett bizalom még alacsonyabb szintű. Egy 2011-ben Ukrajnában végzett szociológiai kutatás eredményeiből kiderül, hogy az ukrán állampolgárok alig több mint 5%-a bíz meg a társadalmi vagy civil szervezetekben (Bondarenko 2014). Az ilyen formális szervezetek iránti bizalmatlanság részben a szovjet rendszerben átélte negatív tapasztalatokra vezethető vissza: a Szovjetunióban számos civil/társadalmi szervezet működött, amelyekben a tagsági részvétel hivatalosan ugyan önkéntes volt, ám a legtöbb esetben mindez kényszerű cselekedeten alapult (Voicu, Basina 2005). Így, még ha hasznos célokat és tevékenységeket is képviseltek ezek a szervezetek, a bürokrácia csak terhes folyamatokká redukálta az ezekben való részvételt, továbbá munkahelyük megtartása miatt sem maradhettek kívül e csoportosulásokon, így a tagok többsége felesleges, csupán formális kényszeredettségként élte meg azt. Éppen ezért a volt szovjet állampolgárok ma is úgy tekintenek a formális szervezetekben való részvételre, mint hasznosíthatatlan formalitásokra. Ezeket a bizalmatlansági jegyeket a társadalmi és egyéb szervezetekben való részvételt illetően a fiatal generáció is örökölte (Voicu, Basina 2005), melyeket tetten érhattünk a kárpátaljai magyar vállalkozók körében is.

A Kijevi Szociológiai Intézet 2017-ben végzett kérdőíves kutatása, melynek során 2036 állampolgárt kérdeztek meg Ukrajna valamennyi megyéjében az állami intézményekhez fűződő viszonyáról, hasonló eredményre jutott. A horizontális bizalom, azaz az interperszonális kapcsolatok szintje jóval magasabb volt a vertikális alapú, azaz az államba és a hivatalos

intézményekbe vetett bizalom szintjénél.⁷² Utóbbiak értéke kifejezetten alacsonynak mondható: a válaszadóknak csupán 6,2% bízott a bíróságokban, 6,9% a legfelsőbb tanácsban és 11,3% a hivatalban lévő kormányban (KNSZI 2018). Åberg (2000) azt jegyzi meg, hogy Nyugat-Ukrajna elsősorban a nem kommunitárius/nem közösségelvű társadalmi tőkében gazdag. Fukuyama (1997) szerint pedig az olyan totalitárius kommunista államokban, mint például Kínában vagy a volt Szovjetunió országaiban (így Ukrajnában is) a társadalmi tőke alacsony szintje a vallási gyakorlatokba való kormányzati beavatkozásoknak tulajdonítható. Ennek köszönhető az, hogy Ukrajnában az állami intézmények, a társadalmi és civil szervezetek, illetve az egymásba vetett bizalom szintje is igen alacsony. Mindezek alapján nem meglepő az sem, hogy az előző esettanulmányban bemutatott kárpátaljai magyar vállalkozók körében is igen alacsony az egymásba és a formális intézményekbe vetett bizalom.

Jennings és Sánchez-Pagés (2017) a külső konfliktusok és a társadalmi tőke formálódásának összefüggéseit vizsgálva arra a megállapításra jutottak, hogy a külső veszélyek megléte növeli az egyes társadalmi csoportok kohézióját és egy magasabb szintű társadalmi tőke kialakulását segíti elő, ami különösen igaz a migráns közösségekre. Ugyanis minél inkább kitűnik egy migráns csoport antropometriai jegyeiben, kulturális, nyelvi, vallási szokásaiban, annál inkább kirekesztő vele a befogadó ország társadalma. És minél magasabb az elutasítás az egyes etnikai csoportokkal szemben, annál magasabb a szolidaritás mértéke adott csoporton belül (Jennings, Sánchez-Pagés 2017), így nagyobb esély van egy olyan társadalmi tőke kialakulására, mely a korlátozott szolidaritáson alapul. A Portes és Sensenbrenner (1993) által definiált korlátozott szolidaritáson alapuló társadalmi tőke kialakulásában az is fontos tényezőként van jelen, hogy milyen mértékű annak lehetősége, hogy a bevándorló társadalom el tud-e „menekülni” a kirekesztettség, az elutasítás elől. A szerzőpáros szerint minél alacsonyabb ennek a lehetősége, annál valószínűbb a szolidaritás kialakulásának eshetősége.

Ha górcső alá vesszük a társadalmi tőke fejlettségét a Csehországban élő etnikai csoportok körében, rendkívül kiegyensúlyozatlan eredményre jutunk. Az empirikus kutatások ugyanis bebizonyították, hogy addig, míg például a vietnámi közösség magasan fejlett, korlátozott szolidaritáson alapuló társadalmi tőkével rendelkezik, addig az ukránok társadalmi tőkéjének fejlettsége igen alacsony szintű (Bernard, Vašát 2015; Drbohlav, Džurová 2007; Grzymała-Kazłowska 2014). A társadalmi tőke sikeres felhasználásának jó szemléltetője a vietnámiak gazdasági sikere. A prágai élelmiszerüzletek legnagyobb hányadát a kis etnikai alapon működtetett vietnámi közösség birtokolja, és vállalkozásaik egyre bővülő tendenciát mutatnak.

⁷² A horizontális és a vertikális bizalom fogalmi meghatározásához lásd: Rose-Ackerman 2001.

Sikerüket egyrészt az etnikai csoporton belüli vásárlóerő és a megbízható, ám olcsó vietnámi munkaerő biztosítja (a legtöbb esetben dolgozók a család tagjaiból kerülnek ki, minimalizálva ezzel a tranzakciós költségeket), másrészt a korlátozott szolidaritáson alapuló társadalmi tőke felhasználása.

Ezzel szemben a Csehországban tartózkodó ukrán bevándorlók esetében az egymással szembeni szolidaritás jóval alacsonyabb szintű, mint a vietnámiak körében. Ugyanis az ukránok külső jegyeikben, nyelvi és kulturális identitásukban jelentősen közelebb állnak a cseh társadalomhoz, amiből kifolyólag az ukránok egymástól való függősége és az etnikai csoporton belüli hálózatok sűrűsége jóval alacsonyabb, mint a vietnámi közösség esetében (Bernard, Vašát 2015). Ők kevésbé vannak egymásra utalva, mint a vietnámi migránsok, akik egy egynapos hazaúttal nem tudják megoldani a diszkrimináció előli elmenekülést. Tehát a csehországi ukrán migránsok körében a korlátozott szolidaritáson alapuló társadalmi tőke szintje alacsony, így bajba jutás esetén az egymásra való számítás mértéke is csekély. Hasonló következtetésre jutott Drbohlav és Dzúrová (2007) is, akik a Csehországban élő ukrán, vietnámi és örmény etnikai közösség jellemzőit hasonlították össze. Eredményeik alapján míg az ukránok és az örmények sokkal nyitottabbak a befogadó társadalom felé és igyekeznek beilleszkedni a cseh közösségbe, addig a vietnámiak sokkal szeparáltabban élnek, ám sokkal magasabb szintű a segítségnyújtás és az egymás kisegítésére való hajlam, mint a másik két csoportnál.

Összességében tehát az mondható el, hogy a csehországban élő ukránok körében a társadalmi tőke fejlettségi szintje igen alacsony, ugyanis körükben a bizalom és a korlátozott szolidaritás is fejletlen, így ezek bázisán a társadalmi tőke nem tud kifejlődni.

3.3.1.4. Egy speciális tőkefajta: a negatív társadalmi tőke

Ahogy az a bevezető részben is elhangzott, a Csehországban (illetve más nyugat-európai országban) élő ukránok társadalmi tőkéje némileg különbözhet a vizsgált országokban élő többi migráns csoportok társadalmi tőkéjétől. Feltételezésemet elsősorban Åberg (2000) megállapítására alapozom, amely szerint a posztsovjeti térségben jelen van egy olyan társadalmi tőkefajta, mely nem közösségelvű, vertikális alapon szerveződő szívességszere rendszeren alapul. Ez a vertikális alapú, nem komunitárius társadalmi tőke megakadályozza a kölcsönös bizalom kialakulását, mely elengedhetetlen a kapcsolati hálózatok által nyújtott előnyök kiaknázásához is (Åberg 2000; Light, Gold 2000).

A bizalom és a kölcsönösség alapvető részei a társadalmi tőkének, azonban meglétük — az előnyök mellett (például munkalehetőségek könnyebb megtalálása, bürokrácia csökkentése) — negatív hatásokat is eredményezhet. Különösen igaz ez akkor, ha egy közösségen belül fizikai

vagy verbális erőszakot alkalmaznak a tagokkal szemben, korlátozzák őket döntéshozatalukban, szabad akaratuk érvényesítésében (Light, Dana 2013). Jó példa erre az Åberg (2000) által említett speciális tőkefajta, mely nem etnikum-specifikus és főként nem bizalmi alapú, sokkal inkább kényszeren/kényszeredettségen alapuló szívességcseré-rendszer, ami a formális intézmények működésébe is mélyen beágyazott, előjelét tekintve inkább negatív, a korrupció alapját képezi. Ennek a negatív társadalmi tőkének az érvényesülését érhetjük tetten azokban az ukránok körében elterjed gyakorlatokban, amelyek főleg az uniós csatlakozás előtt bontakoztak ki Csehországban, amikor építőipari munkások informális rekrutációja és illegális foglalkoztatása zajlott. Ezt a rendszert „*kliens*” *hálózat*ként emlegetik (a nemzetközi szakirodalomban „*client system*”-ként említik), amelyben általában az ukrán vendégmunkások, (többnyire) ukrán közvetítők („*kliensek*”) és cseh munkaadók vesznek részt.

A hálózat az 1990-es évek elején megnövekedett ukrán munkaerő-migráció hatására kezdett kibontakozni, az (alapvetően) ukrán bevándorlók illegális foglalkoztatásának megszervezése érdekében (Čermáková, Nekorjak 2009). Felismerve a cseh piac irányából érkező fokozódó munkaerőigényt (főleg az építőipar ágazatában), valamint az ukrán migránsok munkavállalási szándékát és az ezekkel járó hivatali ügyintézés nehézségeit, a „*kliensek*” meglehetősen gyorsan kialakították hálózatukat. Meglévő kapcsolataikra, nyelvtudásukra és a cseh hivatali ügyintézésben való jártasságukra támaszkodva a „*kliensek*” a vendégmunkásoktól kizsákmányolt díjak ellenében munkalehetőséget kínáltak számukra (általában szerződés nélkül), jobb esetben munkaszerződés megkötését is vállalták a munkaadó és a munkavállaló között. Továbbá szállást,⁷³ illetve az utazást is ők szervezték meg, esetleg pénzügyi kölcsönt, lakcímet biztosítottak a munkavállalóknak.

Ebben a hálózati struktúrában a résztvevők alapvetően nem bíztak meg egymásban, viszont a kölcsönös előnyök jegyében működni tudott. Ugyanis az együttműködés mindkét fél számára hasznos volt: a „*kliensek*” pénzügyi haszonra tettek szert az általuk beszervezett és foglalkoztatott munkavállalók levont béréből, a munkavállalók számára pedig könnyebb volt elhelyezkedni a befogadó ország munkaerőpiacán, továbbá az adminisztrációs folyamatok is egyszerűbbek voltak, mint egy legális munkahelyen (lásd bővebben: Čermáková, Nekorjak 2009).

A „*kliens*” hálózat működése azonban inkább a negatív kapcsolati tőke aspektusaként fogható fel (Kovály, Čermáková 2016), ahol a megfélemlítés és a kiszolgáltatottság működteti az aszimmetrikus viszonyokat. Ugyanis a „*kliens*” hálózat az ukrán maffiarendszerre épült, ahol

⁷³ Adatközlőim szerint ezek a szállások a legtöbb esetben korszerűtlenek és túlzsúfoltak voltak, ahol egy-egy szobában akár több, egymásnak teljesen idegen vendégmunkás is elszállásolásra került.

gyakori volt a megfélemlítés, az átverés, a zsarolás, a verbális vagy a fizikai erőszak alkalmazása. A munkavállalók alárendelt kapcsolatban álltak a "kliensekkel", és egyes esetekben nem tudtak szabadon munkahelyet váltani, kilépni egy általuk már nem preferált munkakörből vagy hazalátogatni (Čermáková, Nekorjak 2009). Adatközlőim elmondása szerint gyakori volt az a jelenség is, miszerint nem kaptak bért, vagy csak jóval kevesebbet kaptak az előre megbeszélnél és munkaszerződés híján ez ellen nem is tudtak fellépni. A Granovetter által is megfogalmazott „beágyazottság problémája” (1985) szerint az ilyen társadalmi struktúrákban a visszaélésekkel szembeni védelmet csupán a kölcsönös bizalom biztosítja. A bizalom ebben az esetben azon elvárások mentén alakul ki, hogy a csoporttal szembeni cselekedetek az adott csoportból való kizárással és a jövőbeni tranzakciók megvonásával jár. Amennyiben a gazdasági erőforrások ilyen tranzakciókon keresztül átamlanak, a csoportból való kizárás félelme erős, így ezek a típusú szankciók hatékonyan működni tudnak.

A rendszer körülbelül a 2000-es évek elejéig virágzott. Azonban Csehország uniós taggá válását követően a cseh hatóságok korrupcióellenes, valamint az illegális munkaerő visszaszorítására és az európai munkaügyi szabályozás betartására tett erőfeszítéseinek köszönhetően az etnikai közvetítéssel végbement, intézményes formák nem vertek mélyen gyökeret a cseh gazdaságban és társadalomban (Čermáková, Kohlbacher 2012). A szigorodó feltételek miatt a „kliens” hálózat lassan formális vállalkozásokká intézményesült, és ezzel egyidejűleg fokozatosan veszítette el kizsákmányoló, korlátozó jellegét. Mára már leginkább mint munkaközvetítő vállalkozások vannak jelen a cseh munkaerőpiacon.⁷⁴ Ha párhuzamot vonunk az elméleti részben vázolt etnikai vállalkozás fogalmával, mely „a közös nemzeti háttérrel, illetve közös migrációs tapasztalatokkal rendelkező társadalmi csoportok kapcsolatrendszere és rendszeres kölcsönhatásainak összességéeként” határozta meg azt, illetve a „kliens” hálózat jelenségével, ez alapján akár tekinthetjük ezeket az ukrán közvetítő vállalkozásokat etnikai vállalkozásoknak is.

3.3.2. Az etnikai kapcsolati tőke szerepe a csehországi ukrán vállalkozások körében

3.3.2.1. Ukrán érdekeltségű vállalkozások Csehországban

A kommunizmus időszakában, csakúgy, mint a többi kelet-közép-európai országban, Csehországban is megszűntették a magánvállalkozásokat, helyüket az állami kézben lévő tervgazdálkodásra épülő ipari objektumok vették át. A kommunista rezsim bukása után azonban

⁷⁴ Hasonló kizsákmányoláson alapuló rendszer ma is működik a nyugat-európai országokban (főként Csehországban és Lengyelországban) dolgozó ukrán munkavállalók és az ukrán közvetítő személyek között, ezek azonban interperszonális kapcsolatokra épülnek, nem hálózatszerűen működnek.

gombamód nőttek ki az új privát kézben lévő gazdasági egységek, főleg a kis- és középvállalkozások szegmensében. A legdinamikusabb fejlődés az 1990-es évek elején volt tapasztalható, amikor a cseh gazdaság jelentős átalakulásokon ment keresztül. Az erőre kapott Cseh Köztársaságban egyre nagyobb igény merült fel új lakások, irodaházak stb. építésére, és ezzel egy időben az olcsó munkaerőre (Čermáková, Kohlbacher 2012).

Felismerve a felpörgő cseh gazdaság növekvő munkaerőpiaci igényeit és a cseh munkaerőhiányt, valamint az ukránok egyre bővülő migrációs hálózatát és külföldi munkavállalás iránti érdeklődését (Čermáková et al. 2011; Kovály, Čermáková 2016), gyors ütemben kezdtek el megjelenni ukrán érdekeltségű vállalkozások is.⁷⁵ A legtöbb csehországi ukrán vállalkozás tehát az 1990-es évek elején alakult, többnyire kis- és középvállalkozások formájában, amely vállalkozási forma ma is a legelterjedtebb körükben.

Adatközlőim elmondása szerint a legtöbb ukrán érdekeltségű cég munkaközvetítőként jelent meg a cseh gazdasági színtéren, és legfőként a mezőgazdaság, az építőipar és a szolgáltatóipar (ezen belül is éttermek, hotelek, irodaházak stb. takarítását végző vállalatok) számára szolgáltattak munkaerőt, melyeknek jelentős többsége ukrán állampolgár volt.⁷⁶ Az ukrán vállalkozások ezen ágazati koncentrációja a *niche elméletével* magyarázható, mely szerint a migráns csoportok vállalkozásai olyan gazdasági tevékenységek köré szerveződnek, melyekben hatékonyan tudnak érvényesülni és amely összeköthető a láncmigráció jelenségével is. Ahogy Várhalmi (2013: 93.) fogalmaz: „ha egy migráns csoport kiépített egy „hídfőállást” valahol, akkor az új migránsok nem véletlenszerűen választanak célállomást, hanem kapcsolataik által vezérelve követik korábban érkezett társaikat. A migráció kockázatai — amik lényegében a kapcsolathányos és idegen kulturális társadalmi környezetből, a nyelvhasználatból vagy akár a tudás eltérő értelmezéséből fakadhatnak — így minimalizálódnak, az újonnan érkezők bevett minták alapján kezdik meg gazdasági tevékenységüket. Az első migránsok — különböző külső és belső tényezők által meghatározott — munkaerő-piaci jelenléte tehát az újonnan érkezők által folyamatosan erősödik, a specializáció elmélyül és idővel a migránsok kitöltik a rendelkezésre álló „teret”.

⁷⁵ Mindez megfelel az interakcionizmus elméletének, mely szerint a migráns vállalkozások a bevándorló csoportok általi kínálat és a helyi igények függvényében alakulnak (Light 2004; Razin, Langlois 1996).

⁷⁶ Meg kell azonban említenem, hogy ezen vállalkozások közül sok szenvedte el a 2008-as gazdasági világválságot, főleg az építőipar területén, ugyanis a krízis ezt a szektort érintette leginkább (Čermáková, Kohlbacher 2012).

**16. ábra: Ukrán tulajdonban lévő étterem
Prága belvárosában**



Fotó: Kovály Katalin

**17. ábra: Ukrán tulajdonban lévő, ukrán
termékeket árusító vegyesbolt Prágában**



Fotó: Kovály Katalin

A Csehországban élő 120 000 ukrán állampolgár közül 2018 végén csaknem 30 000-en rendelkeztek vállalkozói engedéllyel, ami összlétszámuk 25%-át jelenti (CsSH 2018). A hivatalos adatok szerint 2015 végén 10 512 ukrán érdekltségű vállalkozást tartottak számon Csehországban, csaknem 72%-ukat Prágában. Ezek túlnyomó többsége kis- és középvállalkozás, nagyvállalatokat nem igazán találunk közöttük (például 16. és 17. ábrák).

Azonban a hivatalos statisztikai adatok nem tükrözik a Csehországban ténylegesen működő ukrán vállalkozások számát. Ennek legfőbb oka az, hogy a 2008-as gazdasági világválság következtében szigorított feltételek miatt vállalkozói engedéllyel könnyebb volt megszerezni a Csehországban való legális tartózkodáshoz szükséges papírokat, mint munkaszerződéssel (erről lásd bővebben: Drbohlav, Valenta 2014; Čermáková, Kohlbacher 2012). Éppen ezért gyakori jelenség volt, hogy az ukrán bevándorlók vállalkozást alapítottak, ezek azonban csak formálisan működtek, valójában a cégalapítók is egy-egy csehországi cég alkalmazottaiként dolgoztak (Čermáková, Kohlbacher 2012).

Az ukrán vállalkozások ágazati szerkezete a vizsgálat időszakában (2015) hasonló képet mutatott az 1990-es évekhez képest: a legtöbb bejegyzett vállalkozás a fent említett gazdasági szektorokhoz köthető, vagyis az építőiparhoz, a mezőgazdasághoz, a szolgáltatásokhoz (ezen

belül is a szállodák, éttermek, irodaházak takarításával foglalkozó cégek dominálnak) és a turizmushoz (a fürdővárosok környékén).

Az általam megvizsgált csehországi ukrán migráns vállalkozások jelentős többsége úgynevezett kényszervállalkozásként jött létre. Adatközlőim többsége nem direkt befektetési céllal települt át Csehországba, legtöbbször vendégmunkásként érkeztek, hosszabb távú csehországi tartózkodás vagy letelepedés szándéka nélkül. Vállalkozást legfőképpen a fentebb említett, a Csehországban való legális tartózkodás megteremtésének okán vagy egyéb alternatívák hiányában, a cseh munkaerőpiacon való sikertelen elhelyezkedés miatt hoztak létre. Csehországot a már az országban élő vagy dolgozó családtagjuk, barátjuk, ismerősük miatt választották, akik „előkészítették a terepet számukra” (C12). Mint ahogyan az a kárpátaljai magyar vállalkozások bemutatásánál is kifejtésre került, az ilyen kényszeredettségből alakult vállalkozások legfőbb hátrányát az jelenti, hogy résztvevői nem rendelkeznek kellő motivációval és megfelelő szaktudással ahhoz, hogy sikeres gazdasági tevékenységet tudjanak folytatni. Akadt azonban olyan adatközlő is, aki kifejezetten befektetési céllal érkezett a Cseh Köztársaságba, a nyugodtabb gazdasági környezet reményében.

„2009-ben bezártam az utolsó vállalkozásomat is ott [Ukrajnában]... Mert ugye ott [Ukrajnában] nem lehet tisztán üzletelni, nincsenek törvények, nincs semmi. Van mindig valami probléma, amit meg kell oldani. Például mindig jönnek hozzád valami ellenőrzések. Ha kijönnek hozzád a tűzoltók rutinellenőrzésre, muszáj adni nekik valamit a zsebbe is, kávéra. És ezek a különböző ellenőrzések, a korrupciós nyomás... ebből lett elegendő... és ezért is szüntettem meg mindent Ukrajnában.” (C7)

A Prágai Ukrán Vállalkozók Klubjának tagjai szerint a 2014-es ukrán válság óta egyre több vállalkozó „menekíti” át pénzét Kelet-Ukrajnából Csehországba, így egyre több a valódi ukrán tőkebefektetés is.

3.3.2.2. Az etnikai kapcsolati tőke szerepe a csehországi ukrán vállalkozások működésében és azok térszerveződésében

A Csehországban ukrán tőkével nyilvántartott vállalkozások térbeli elhelyezkedése igazodik a fent részletezett csehországi gazdasági igények kielégítéséhez. Az ukrán vállalkozások túlnyomó többsége (több mint 70%-a) Prágában (7559 cég) és annak vonzáskörzetében (353 cég) létesült, ami azzal hozható összefüggésbe, hogy itt koncentrálódik a cseh ipar ereje, így itt van a legnagyobb igény az új építkezésekre és a különböző szolgáltatásokra is. Nagy számban találunk ukrán érdekeltségű vállalkozásokat a cseh fürdővárosok (Karlovy Vary (217 cég), Teplice (126 cég)) és a cseh nagyvárosok (Brno (385 cég), Plzeň (177 cég), Ústí nad Labem (148 cég))

környékén is (18. ábra). Az ukrán cégek földrajzi elhelyezkedését illetően külön érdemes megemlítenünk a cseh fővárost és környékét, ahol a Csehországban létesített ukrán tőkével rendelkező vállalkozások aránya (72%) és az országban élő ukrán közösség aránya (41,6%) jelentős eltéréseket mutat. Kutatásom alapján ennek két fő oka van: egyrészt itt fejlődött leginkább a gazdaság, itt volt a legnagyobb kereslet az építőipari vállalkozások tevékenységére (lakások, irodaházak stb.), másrészt e régióban voltak a legkedvezőbb infrastrukturális és egyéb piaci feltételek a vállalkozásindításra és vállalkozásfejlesztésre (Kovály, Čermáková 2016). Így a ténylegesen működő (és nem csak az adminisztratív okok miatt létrehozott) ukrán vállalkozások jelentős része itt összpontosul. Ezt erősítették meg a fővárosban telephellyel rendelkező adatközlőim is, akik elmondása szerint főként e két tényező befolyásolta őket a prágai vállalkozás létesítése során.

18. ábra: Az ukrán érdekltségű vállalkozások térbeli elhelyezkedése Csehországban



Saját szerkesztés a Cseh Statisztikai Hivatal adatai alapján.
Kartográfia: Kovács Anikó

Mint ahogyan az a 18. ábrán látható, a Csehországban bejegyzett ukrán érdekltségű vállalkozások földrajzi elhelyezkedése többé-kevésbé korrelál a Csehországban élő ukrán bevándorlók földrajzi elhelyezkedésével. A kvantitatív eredmények alapján tehát azt a megállapítást tehetném, hogy az ukrán befektetők az ukránok lakta területeken keresik az üzleti lehetőségeket. A kvalitatív kutatás alapján azonban más eredményre jutottam:

1) egyrészt mivel ezek a cégek sokszor csupán adminisztratív okok miatt lettek létrehozva, ténylegesen nem végeznek gazdasági tevékenységet (ennek okairól részletes leírást adtam a fentiekben), ilyen formán a statisztikai adatok alapján megjelenített térképi ábrázolásból nem vonhatunk le messzemenő következtetéseket;

2) másrészt az interjúk kutatásomból az derül ki, hogy az ukrán migráns vállalkozók nem keresik a többi ukrán vállalkozóval az együttműködés lehetőségét, aminek okaira a következő alfejezetekben részletesen kitérek, az etnikai kapcsolati tőkének a bizalom, az együttműködés, valamint a kölcsönös segítségnyújtás és a szolidaritás aspektusaira fókuszálva.

a) A bizalom aspektusa

Mint ahogy az az ukránok társadalmi tőkéjét bemutató részben kifejtésre került, Ukrajnában igen alacsony a társadalmi tőke szintje, ami elsősorban az egymás iránti és a formális szervezetek irányába vetett bizalom hiányának rovására írható. Ezt erősítették meg adatközlőim is, ugyanis az általam vizsgált vállalkozók körében a kölcsönös bizalom szintje igen alacsony az ukrán vagy akár más posztszovjet térségből származó személyek irányába. Interjúim alapján — más empirikus kutatásokkal (Åberg 2000) összhangban — az a következtetés vonható le, hogy mindez az otthonról hozott negatív üzleti- és más élettapasztalatokból ered. Sok ukrán vállalkozóban él még a Szovjetunió ideje alatt, valamint a rendszerváltás utáni első években erősen burjánzó maffiarendszer ténykedése, melynek működése által erősen korlátozva voltak. Ezeknek a negatív hatásoknak köszönhetően az ukrán vállalkozók sokszor nagyobb bizalmat szavaznak cseh- vagy más nyugat-európai üzletembereknek, mint saját honfitársaiknak és szívesebben kötnek üzletet velük, félve az átverés vagy a kizsákmányolás lehetőségétől.

„Nem igazán szeretek üzletelni az ukránokkal. Ismerem a kultúrájukat és nem szeretnék kapcsolatba kerülni velük.”(C13)

Másrészt az Ukrajnában ma is széles körben elterjedt korrupciós és bürokratikus rendszer tapasztalatai is hozzájárultak e negatív attitűdök kialakulásához (Kovály, Čermáková 2016). Az ukrán bevándorlók célja egy békés és gazdaságilag prosperáló csehországi élet, mellyel adatközlőim elmondása szerint nem összeegyeztethető az ukrán üzleti hálózatokban való részvétel. Mindez érthető, ugyanis több interjúalanyom nyilatkozott úgy, hogy pont a korrupció, az illegális cselekedetekkel átszótt ukrán gazdasági környezet elől menekült el Ukrajnából (C2, C6, C7, C8, C9, C14, C16).

„Nincsenek üzleti kapcsolataim Ukrajnában. Őszintén szólva attól a szar korrupciós rendszertől és attól a sok szemétségtől menekültem el, ami abban az országban [Ukrajnában] zajlik.” (C8)

Meg kell említenem a bizalom aspektusának egy másik oldalát is, mégpedig azt, ahogyan a cseh cégek, hatóságok, hivatalok, bankok stb. kezelik az ukrán vállalkozókat/vállalkozásokat. A nyugat-európai társadalomban kialakult egyféle negatív sztereotípiát az ukrán vállalkozói kultúrát illetően, ami előnytelenül bélyegzi meg az ukrán (és a posztszovjet térségből származó) üzletembereket, így sok esetben eleve hátránnyal indulnak egy cseh- vagy egy nyugat-európai üzleti partnerrel szemben. Adatközlőim egybehangzó véleménye szerint velük szemben jóval bizalmatlanabbak, mint egy hazai vagy egy másik nyugat-európai vállalkozóval szemben. Általánosságban véve interjúalanyaim nem tartották ezt különösebben hátráltató tényezőnek az üzleti tevékenységük során, azonban érznek némi gyanakvó attitűdöt a cseh hatóságok felől. Véleményük szerint nekik jóval nagyobb erőfeszítéseket kell tenniük annak érdekében, hogy elnyerjék egy-egy bank vagy az adóhatóság bizalmát, mint cseh társaiknak: gazdasági stabilitásuk, hitelességük, valamint az elvégzett munka minősége és a piaci árak tekintetében.

„Az ukránokat jobban figyelik a cseh hatóságok. Mert tudják, hogy voltak azok a bizonyos kilencvenes évek, amikor a mieink [az ukránok] csináltak egy pár balhét, úgyhogy az ukrán cégeket nagyon figyelik, érted? Az adóhivatal is, meg más hivatalok is. Nem kötnek amúgy beléd, ha mindent jól csinálsz, de többször behívnak, mittudom én... hogy akkor most ti mivel is foglalkoztok? Vagy akkor most kik is vagytok ti? Kamu a cég? Meg ilyenek...Ez szar érzés amúgy, de hát ez van”. (C15)

A bankok migránsokkal szembeni bizalmatlanságára számos kutatás is rávilágít, melyek a mellett érvelnek, hogy ezen negatív attitűdök miatt a migráns vállalkozások nehezebb fejlődési útvonalat járnak be, mint hazai társaik (Light 2004).

b) Az együttműködés aspektusa

Az általam vizsgált csehországi ukrán vállalkozók körében egyfajta extrovertált gazdasági irányultság figyelhető meg, akik elsősorban a csehekkel (vagy más nyugat-európaiakkal) való kooperációra törekednek, mintsem az ukránokkal való együttműködésre. Interjúalanyaim körében ugyanis az etnikai csoporton belüli gazdasági kooperáció és az erre való hajlandóság igen alacsony. Egyesek elmondása szerint még akkor sem keresik egymással (és más posztszovjet térségből érkezőekkel) a gazdasági lehetőségeket, ha mindez pénzügyi előnyökkel jár. Válaszadóim szerint ennek egyik legfőbb oka a csalástól és a kizsákmányolástól való félelem, ami egyenes következménye a bizalom hiányának és a fentebb részletezett negatív

tapasztalatokra vezethető vissza. Elmondásuk szerint mindez az írott és a szóbeli szerződések be nem tartásában, az elvégzett feladatok alacsony színvonalában, a határidők elmulasztásában manifesztálódik (C11, C12, C16). Továbbá adatközlőim úgy érzik, ha egy ukrán vállalkozóval kerülnek üzleti kapcsolatba, az visszahúzza őket abba a korrupcióval átszőtt rendszerbe, amelytől elmenekültek (C10). A honfitársakkal való üzleti kapcsolatok kerülése annak félelmével is magyarázható, hogy mindez összekapcsolná őket a maffiával vagy más illegális tevékenységgel. A megkérdezett vállalkozók úgy nyilatkoztak, hogy ha kapcsolatba kerülnének más posztszovjet környezetből érkező vállalkozóval, óvakodniuk kellene a szovjet háttérből eredő kockázatoktól is. Azonban azt is meg kell említeni, hogy egyik adatközlőm sem tudott konkrét példákat felhozni az ukrán maffia Csehországban való tevékenységét illetően, így saját tapasztalataik sincsenek e téren.

Adatközlőim másik, népesebb tábora szerint, ha az ukrán migráns vállalkozónak lehetősége van választani egy ukrán vagy egy cseh, esetleg más nyugat-európai országból származó partner között, utóbbiak mellett teszi le a voksát, de nem zárkózik el teljesen az ukránokkal való üzleteléstől sem. Ezek az adatközlőim azonban kiemelik, hogy az ukránokkal való gazdasági együttműködést fenntartásokkal kezelik és óvatosabbak a velük való üzletelés során (C13, C15).

„Hogyan működnek együtt az ukránok? Leginkább sehogy! Azokkal működnek együtt, akivel gazdaságilag jobban megéri.” (C7)

Egy másik fontos indoka a csehekkel való gazdasági kooperáció preferálásának a többségi társadalomba való integrálódás vágya (Drbohlav, Dzúrová 2007): úgy tekintenek a cseh vagy más EU-s vállalkozókkal való együttműködésre, mint az „európai kultúrába való belépésre” (C3). Drbohlav és Dzúrová egy 2007-ben végzett kérdőíves kutatása szerint a Csehországban élő ukránok többsége gyakran látogat haza és szoros kapcsolatot ápol az otthonmaradottakkal, vagyis tipikus transznacionalizációs mintákat követnek. Kutatásom alapján azonban mindez a mintámban szereplő, az ukrán bevándorlók többségétől általában magasabb társadalmi státuszban lévő ukrán vállalkozókra már nem mondható el. Berry (1994) akkulturációs modelljének értelmében — amely a bevándorló egyén származási csoportja és a befogadó társadalom közötti viszonyokat vizsgálja, és amely az asszimilációt, az integrációt, a szeparációt és a marginalizációt különbözteti meg — a Csehországban élő ukrán vállalkozók többsége leginkább az asszimiláció stratégiáját követi. Eszerint lemondtak az otthoni kultúrájukról és elfogadták a befogadó ország kultúráját, elutasítva az etnikai közösségen belüli vállalkozás lehetőségét egy szélesebb, nem etnikai alapú gazdasági orientáció érdekében (Singh, DeNoble 2004).

„Úgy szeretnék élni, mint az EU-s állampolgárok, az EU-s értékek szerint. Talán azt gondolják, hogy könnyebb az integráció, ha az európaiakkal működnek együtt.” (C4)

Noha Csehország tradicionális migrációs célpontnak számít az ukránok körében, az etnikai alapon szerveződő intézményesített üzleti kapcsolatok is igen ritkák.⁷⁷ Az egyetlen kivételt a 2014-ben alapított Prágai Ukrán Vállalkozók Klubja képezi, melyet az ukrán–ukrán gazdasági kapcsolatok fejlesztésének, az ukrán vállalkozók csehországi és nemzetközi gazdasági piacokon való versenyképességének javításának, illetve a cseh–ukrán gazdasági együttműködések támogatásának érdekében hoztak létre (C1, C2, C3). Annak ellenére, hogy a megkérdezett vállalkozók többsége még soha nem hallott a kezdeményezésről, látatlanban is negatív hozzáállást tanúsítottak a szervezet irányába és inkább gyanakvással tekintettek rá, ami szintén jól példázza a formális intézmények iránti általános bizalmatlanságot.

„Még soha nem hallottam erről az egyesületről. De nem szeretnék csatlakozni hozzájuk, mert szerintem ez csak egy pénzmosás.” (C13)

A megkérdezett vállalkozók egyike sem tartotta fontosnak csehországban működő ukrán szakmai, civil vagy más szervezethez való csatlakozást, továbbá a hasonló cseh intézményekkel sem vették fel a kapcsolatot, nem voltak tagjai semmilyen hivatalos formációnak. Interjúim alapján az rajzolódik ki, hogy a bizalmatlanságon túl ez a kényszervállalkozások hátrányaként említett hiányos szaktudás és üzleti motiválatlanság eredménye is. A legtöbb vállalkozó mindössze „a túlélésre játszott”, hosszabb távú üzleti stratégia felállítása nélkül.

c) A kölcsönös segítségnyújtás és a szolidaritás aspektusa

Az általam megkérdezett ukrán vállalkozók körében a kölcsönös segítségnyújtás, illetve a szolidaritás nem volt jellemző. Egyik válaszadóm sem tudott beszámolni olyan konkrét lépésről, amellyel ukrán honfitársán segített volna vállalkozása indításában vagy fejlesztésében. A szolidaritás elve nem érvényesült az alkalmazottak tekintetében sem. A vállalkozók többsége mindezt azzal indokolta, hogy a csehek alkalmazása az ukránokkal szemben sokszor előnyösebb: nyelvi kompetenciáik, helyismeretük, a cseh munkaerőpiacon való jártasságuk (például logisztikai feladatok, könyvelés, ügyféllel való kapcsolattartás) mind olyan tulajdonságok, amelyek alapján még akkor is őket preferálják, ha nekik magasabb munkabért kell kifizetniük.

⁷⁷ Leginkább kulturális és társadalmi civil szervezetekre korlátozódik.

Azok az adatközlőim, akik mégis ukrán honfitársaik foglalkoztatása mellett tették le a voksukat, azzal érveltek, hogy az ukránok teherbírása, alkalmazkodóképessége nagyobb, összehasonlítva a csehekkel vagy más etnikumúakkal. Ebben az esetben viszont nem beszélhetünk etnikai szolidaritásról vagy arról, hogy az ukrán munkaadó jobban megbízna az ukrán munkavállalóban. Itt leginkább csak arról van szó, hogy „*a vállalkozó tudja, hogyha ukránt alkalmaz, akkor ő [az ukrán munkavállaló] bevállalja a túlórákat, az éjszakai műszakot, a hétvégét és mindezt még jóval olcsóbban is, mint a csehek*” (C15).

A Csehországban élő ukránok körében a kölcsönös szolidaritás és a segítségnyújtásra való hajlandóság inkább a magánéletben, a szoros családi, baráti közösségekben jellemző,⁷⁸ ami azonban nem (csak) etnikai alapon szerveződik. A kisebb baráti közösségek az interperszonális kapcsolatok útján, nem pedig etnikai alapon formálódnak. Szinte mindegyik adatközlőm beszámolt arról, hogy a szűkebb baráti körükhöz cseh nemzetiségűek is (vagy csak csehek) tartoznak.

„Nem mondhatnám, hogy az ukránok valamiféle közös dolog felé orientálódnak, ami az egymásnak való segítségnyújtást illeti. Elég jól érzik ebben a [cseh] társadalomban magukat és viszonylag könnyen tudnak kommunikálni is a csehekkel. Sok ukránnak van cseh barátja is amúgy.” (C2)

Adatközlőim elmondása szerint a csehországban élő rokonok, szűkebb baráti társaságok összetartanak ugyan, de a tágabb ukrán közösség nem igazán ismeri egymást és nincs is meg az erre való igény. A Prágában működő ukrán hétvégi iskola munkatársai szerint az ott élő ukránokra nem jellemző az összetartás vagy az egymás iránti érdeklődés és nem jellemző az etnikai alapú segítségnyújtás vagy a szolidaritás sem (C4).

Mindez alátámasztja a fentebb már példaként részletezett korábbi empirikus kutatások eredményét, mely a korlátozott szolidaritáson alapuló társadalmi tőke fejletlenségét szemlélteti a Csehországban élő ukránok körében. Jennings és Sánchez-Pagés megállapításaira reflektálva, mivel az ukránok viszonylag jól integráltak a cseh társadalomba (Drbohlav, Dzúrová 2007), így nincs külső veszélyforrás, amely az etnikai szolidaritás fejlesztésére ösztönözné őket, ezért nem alakul ki az etnikai alapú segítségnyújtás és a szolidaritás iránti kényszer sem. Ez a típusú szolidaritás Csehországban leginkább a többségi társadalomból kirekesztett közösségekre jellemző (például az ázsiaiakra) (Bagwell 2006).

⁷⁸ Bernard és Vašat (2015) is hasonló következtetésre jutottak.

3.3.3. Összegzés

Csehország tradicionálisan vonzó migrációs célpontja az ukrán állampolgároknak, ahol évek óta a legnagyobb számú kisebbséget alkotják, aktív gazdasági tevékenységet folytatva, akár mint munkavállalók, akár mint vállalkozók. Csehországon belül több mint 10 000 ukrán érdekeltségű vállalkozást tartanak számon, melyek jelentős része azonban nem befektetési céllal, sokkal inkább kényszervállalkozásként jött létre. Ezek a vállalkozások nem folytatnak tényleges gazdasági tevékenységet, csupán a cégalapító Csehországban való tartózkodását biztosító feltételként működnek. Ebből kiindulva az etnikai kapcsolati tőke és az ukrán érdekeltségű vállalkozások térbeli elhelyezkedése közötti összefüggéseket nem a kvantitatív adatok mentén, sokkal inkább a kvalitatív eredmények alapján célszerű elemezni.

A tényleges üzleti tevékenységet folytató ukrán migráns vállalkozókkal készített kvalitatív kutatásom eredményei alapján arra a következtetésre jutottam, hogy körükben az etnikai alapú társadalmi (és ezen belül kapcsolati) tőke hasznosulása igen alacsony. Az eredmények tükrében mindez elsősorban a kölcsönös bizalom alacsony szintjével hozható összefüggésbe, valamint annak félelmével, hogy az együttműködés során a posztszovjet társadalmi hálózatokba kerülhetnek, ami korlátozhatja őket üzleti tevékenységük során. Megállapításom szerint a bizalom alacsony szintje azzal is magyarázható, hogy az Ukrajnában széleskörűen elterjedt korrupció miatt a társadalmi tőke beágyazottsága intézményi alapon vertikális, leginkább a civil társadalom és az államapparátus közötti kommunikációra szolgál, tehát nem közösséggelví (Åberg 2000), ami nem teszi lehetővé a bizalom kialakulását. A bizalom alacsony szintje pedig az együttműködések limitáltságát is előidézi. Azt is meg kell említenünk, hogy mivel a legtöbb általam vizsgált vállalkozás kényszervállalkozásként jött létre, az együttműködésre való alacsony hajlandóság a szakértelem hiányával és a kellő vállalkozói attitűd hiányával is magyarázható.

A másik fontos ok, amiért a vállalkozók nem törekszenek az ukrán etnikai hálózatokban való részvételre, az a többségi társadalomba való beilleszkedés vágya. Úgy vélik, hogy a csehekkel folytatott üzleti kapcsolatok révén a nyugati üzleti környezetbe is könnyebben integrálódhatnak. Mivel igen erős a többségi társadalomba való törekvés, az enklávésodás vagy a transznacionalizmus helyett inkább az asszimiláció/integráció stratégiáját követik, melyet a cseh, valamint az ukrán nyelv és kultúra hasonlósága is ösztönöz (szemben a Csehországban élő örményekkel vagy a vietnámiakkal).

Az interjúkutatás eredményei alapján az is megállapítható, hogy az ukrán vállalkozók élesen elkülönítik a személyes és a gazdasági etnikai kapcsolataikat. Léteznek ugyan etnikumbeli interakciók, de kapcsolati hálójukat csak ritkán használják gazdasági együttműködés céljából. A

kölcsönös segítségnyújtás és a szolidaritás szintén a magánéletre korlátozódik, a vállalkozói tevékenységeket csak marginálisan érinti.

Mivel a mintámban szereplő csehországi ukrán vállalkozók a társadalmi státushelyzet mentén eléggé elkülönülnek a Csehországban élő ukránok többségétől (a többnyire alacsony képesítést igénylő munkahelyeket betöltő személyektől), nagyobb esélyük van az osztályalapú integrációra az új országban élve. Válaszadóim elmondása szerint az ukrán vállalkozók céljaikban, gazdasági stratégiáikban és egyéb attitűdjeikben is hasonlóak a cseh vállalkozókkal. Az osztályalapú disszimilitások pedig felülírják a közös etnicitásból fakadó hasonlóságokat, éppen ezért a szolidaritás inkább a társadalmi réteghelyzet mentén a csehekkel és kevésbé etnikai alapon a bevándorolt ukránokkal alakul ki. A szakirodalommal összhangban, az etnikai alapú szolidaritásra való kényszer azért sem alakul ki a csehországban élő ukrán vállalkozók (és az ukrán bevaándorló közösség) körében, mert külső jegyeikben és kulturálisan is hasonlóak a befogadó cseh társadalomhoz, így nincs külső veszélyforrás, ami a segítségnyújtásra ösztönözné őket.

A fentiek alapján azt a konzekvenciát vonhatjuk le, hogy a csehországi ukrán vállalkozások térszerveződésében az etnikai kapcsolati tőke szerepe nem számottevő, ha pusztán gazdasági oldalról közelítjük meg a kérdést, hiszen az ukrán vállalkozók nem keresik egymással az üzleti kapcsolatokat, így telephelyeiket sem az ukrán–ukrán gazdasági kapcsolataikra támaszkodva létesítik. Ha viszont a családi, baráti szálak telephelyválasztásra gyakorolt hatásának oldaláról közelítünk, akkor a korábbi kutatásokra és a saját empirikus kutatásom eredményeire támaszkodva merőben más képet kapunk. Ugyanis az általam vizsgált vállalkozások döntő többsége nem direkt befektetési céllal jött létre, sokkal inkább a vendégmunkásként Csehországba érkező cégalapító/cégtulajdonos túlélését, a Csehországban maradás feltételeit biztosították, így ott létesült a telephely, ahol a vállalkozó épp élt/dolgozott. Másrészt a legtöbb vállalkozó rokoni, baráti kapcsolatok révén került adott településre, így az informális etnikai kapcsolatok közvetlenül is szerepet játszottak a vállalkozások telephelyválasztásában és ez által a térszerveződésükben is.

4. KONKLÚZIÓK

A világgazdaság globalizációjával, a multinacionális vállalatok létrejöttével az országok közötti tőkeáramlás is intenzívebbé vált. Ezzel egyidejűleg a határok átjárhatóbbá váltak, az utazási feltételek egyszerűsödtek, így a migrációs tendenciák is felerősödtek, megindult a munkaügyi, a tanulási és egyéb célú migráció. Ennek következményeként egyre szélesebb teret hódítanak a határokon átívelő gazdasági kapcsolatok, a transznacionális befektetési tevékenységek.

Jelen dolgozatban két kárpátaljai és egy csehországi empirikus kutatás példáján mutattam be a befektetések és az etnikai alapon szerveződő kapcsolati tőke összefüggéseit, különös tekintettel azok térbeli alakulására, társadalomföldrajzi aspektusaira. A kutatás célja annak mélyreható elemzése volt, hogy a különböző üzleti környezetben működő, egyes allochton és autochton etnikai csoportokhoz köthető vállalkozásokon belül milyen szerepet játszik az etnikai kapcsolati tőke, különösen azok működésében és térbeli szerveződésében, kitérve a vizsgálati terepeken tapasztalt hasonlóságokra és eltérésekre is. Az eredményekből ugyanis világossá vált, hogy még egy régió belül is (Kárpátalja esetében) jelentős eltérések figyelhetők meg a kapcsolati erőforrások felhasználása terén.

A kutatás eredményeinek fényében, a dolgozat elején megfogalmazott kutatási kérdések és a felállított hipotézisem alapján az alábbi megállapítások tehetők:

1) Mind a hazai (a kárpátaljai magyar vállalkozások) mind a külföldi (a Kárpátalján működő külföldi érdekeltségű vállalkozások, a Csehországban működő ukrán érdekeltségű vállalkozások) vállalkozások tevékenységein belül, etnikumtól függetlenül, **alapvető fontosságúak az informális kapcsolatok**. A kárpátaljai magyar, illetve a Kárpátalján befektető magyarországi vállalkozók elsősorban a már meglévő, korábbi rokoni-baráti, esetleg a rendszerváltást megelőző időszakban kialakult gazdasági kapcsolatokra támaszkodva alapítottak vállalkozást. Azonban a Kárpátalján befektető orosz, román és szlovák vállalkozók, továbbá a Csehországban befektető ukrán vállalkozók esetében is meghatározó szerep jutott az informális kapcsolati hálózatoknak az egyes cégek indításában és működtetésében. A jelentős eltérést azonban az nyújtotta, hogy addig, amíg Csehország esetében ez csak egy könnyített megoldásként szolgált — tehát az informális csatornák nélkül is olajozottan működött az ügyintézés — addig Kárpátalján, a széleskörűen elterjedt korrupció és a beágyazódott informális gazdaság miatt, sok esetben ez volt az egyetlen járható út.

Az **intézményesített kapcsolatok**, azaz a különböző vállalkozói és egyéb szakmai szervezetek **nem játszottak különösen fontos szerepet** a vizsgált vállalkozások életében. A

vállalkozók sem a vállalkozás létrehozásakor (vagyis a telephelyválasztás során), sem a későbbi üzleti folyamatokban nem igazán fordulnak szakmai segítségért vagy információkért ezekhez az intézményekhez. Ennek legfőbb oka az, hogy alapvetően nem bíznak meg a formális szervezetekben, továbbá nem látnak üzleti hasznót a hozzájuk való csatlakozásban. ***Kivételt ez alól a kárpátaljai magyar vállalkozók képeznek***, akik az elmúlt két-három évben elsősorban az Egán Ede Gazdaságfejlesztési Programban való részvétel és egyéb gazdasági előnyökhöz való hozzáférés (információk, egyéb magyarországi pályázatokon való részvétel stb.) céljából csatlakoztak kárpátaljai magyar vállalkozói szövetségekhez, szakmai szervezetekhez. Továbbá ezen előnyök megszerzésének érdekében, a formális kapcsolatok mentén, számos új vállalkozás született vagy kapott lendületre a kárpátaljai magyarok (és nem csak) körében.

2) A dolgozat elején felállított hipotézisem szerint minél eltérőbb a befektetői környezet az adott befektető hazai környezetétől (politikailag és jogilag, társadalmilag és kulturálisan/nyelvileg), az etnikai kapcsolati tőke annál nagyobb súllyal bír. A bemutatott esettanulmányok alapján ezzel kapcsolatban a következő megállapítások tehetők:

- ***ha politikailag és jogilag a hazaitól kedvezőtlenebb a vállalkozói környezet, felértékelődik az etnikai kapcsolati tőke*** szerepe. Ilyen például a Kárpátalján befektető külföldi vállalkozók esete, ahol a korrupciós és bürokratikus folyamatok miatt elengedhetetlenek a személyes kapcsolatok.
- ***ha politikailag és jogilag a hazaitól kedvezőbb üzleti feltételekkel találja szemben magát a befektető, az etnikai kapcsolati tőke megléte nem esszenciális***. Ilyen a Csehországban befektető ukrán vállalkozók esete, ahol a hivatali ügyintézés és a cégalapítás folyamata személyes ismeretség nélkül is gördülékenyen zajlott.

Utóbbi megállapítással kapcsolatban azonban ki kell emelni, hogy ez nem generalizálható minden etnikai közösségre nézve (a szakirodalom alapján leginkább a jól integrált közösségekre igaz), és ki kell egészítenünk az alábbi nyelvi-kulturális aspektussal is, mely a vizsgált vállalkozói közösségeken belül az alábbiak szerint érvényesül:

- ***minél eltérőbb nyelvi/kulturális környezetbe kerülnek a vállalkozók a hazaitól, az etnikai kapcsolati tőke szerepe annál hangsúlyosabb***. Ilyen a Kárpátalján befektető magyarországi investorok esete, akik a nyelvi akadályok áthidalása érdekében elsősorban a kárpátaljai magyarokkal keresik az üzleti kapcsolatokat, továbbá kárpátaljai magyarok segítségére támaszkodva indítják el és működtetik vállalkozásaikat. Ezzel szemben a Kárpátalján befektető orosz és szlovák investorok, valamint a csehországi ukránok által működtetett vállalkozások esetében a nyelvi hasonlóságok miatt a kommunikáció, a hivatali ügyintézés és

az információkhoz való hozzájutás is könnyebbé válik, ezért az etnikai kapcsolati tőke vállalkozásokban betöltött szerepe nem számottevő.

A fenti megállapításokkal kapcsolatban érdemes kitérni az egyes vizsgálati terepeken tapasztalt, az etnikai kapcsolati tőke vállalkozásokban betöltött szerepének specifikumaira is:

a) *A Kárpátalján befektető külföldi vállalkozások esetében az etnikai alapon szerveződő kapcsolati tőke hasznosulása leginkább a magyar–magyar kapcsolatok mentén érvényesült.* Kutatásom eredményei alapján ennek elsősorban az az oka, hogy a kárpátaljai magyarság mindig is szoros kapcsolatokat ápolt Magyarországgal, a különböző történelmi időkben kialakult magánjellegű vagy formális kapcsolatok a határok változásával és a különböző vámügyi szabályozások szigorodásával sem szűntek meg. Ebben az esetben a határokon átívelő informális kapcsolatok tőkévé kovácsolódtak. A Kárpátalján befektető magyarországi investorok jelentős része transznacionális etnikai kapcsolati tőkéjüket kihasználva jelenik meg az ukrain piacokon. Ezzel szemben a többi, általam vizsgált etnikumhoz köthető vállalkozás esetében a transznacionális etnikai kapcsolati tőke fejletlen, így azokat a román, szlovák és orosz vállalkozók nem tudják érvényesíteni. Mindez azzal hozható összefüggésbe, hogy egyrészt az említett etnikumok képviselőinek száma jelentősen kevesebb Kárpátalján belül, így jóval nehezebb a velük való kapcsolatfelvétel, másrészt az anyaországukkal való kapcsolat sem olyan szoros, mint a kárpátaljai magyarok Magyarországhoz fűződő viszonya. Mindegyik vizsgált nemzetiséghez tartozó vállalkozó használja ugyan kapcsolati tőkéjét, a magyarok esetében azonban erősebb az etnikai alapú szerveződés. A magyar befektetők esetében az etnicitás kollektív társadalmi tőkévé formálódik, ugyanis körükben megjelenik az értékintrojekció, a reciprocitás, a korlátozott szolidaritás, valamint az etnikai alapú bizalom. A többi vizsgált nemzetiség esetében azonban ez nem mondható el, így a kapcsolati tőke csupán mint egyéni erőforrás hasznosul.

b) *A kárpátaljai magyar vállalkozások esetében az informális alapon szerveződő etnikai kapcsolati tőke* vállalkozásokban betöltött *szerepe elhanyagolható*, a vállalkozók jelenleg nem használják ki kellő mértékben az etnikai alapú együttműködésekből, az integrálódásból származó előnyöket. Leginkább zárt, családi, rokoni kapcsolatokra támaszkodó konjunktúrában végzik üzleti tevékenységeiket, és csak nagyon nehezen nyitnak külső partnerek irányába (legyen szó inter- vagy intraetnikus kapcsolatokról, vagy akár más családról), így erőforrásban is szegények. Ennek egyik oka, hogy a bizonytalan gazdasági környezet miatt a kárpátaljai magyar vállalkozások elsődleges

erőforrását a család jelenti, így a vállalkozások jelentős része családi mikrovállalkozások formájában működik. A másik oka, hogy a legtöbb kárpátaljai magyar vállalkozás kényszervállalkozásként jött létre és működik a mai napig is, melynek résztvevői nem rendelkeznek igazi vállalkozói attitűdökkel és innovatív gondolkodásmóddal. Ezen kényszervállalkozók jelentős többsége valójában nem igazi vállalkozó, sokkal inkább a mindennapi túlélésre törekvő önfoglalkoztató vagy éppen olyan mezőgazdasági termelő, aki csupán az Egán Ede Gazdaságfejlesztési Programban való részvétel miatt jegyeztetett be hivatalos céget, ezért vált vállalkozóvá. Éppen ezért a gazdasági együttműködésekre való törekvés vágya is alacsony, ugyanis a cél a túlélés, hosszú távú üzleti stratégia megfogalmazása nélkül. Mindezek alapján az mondható el, hogy a kárpátaljai magyar vállalkozók nemcsak az informális etnikai kapcsolati tőkében, de alapvetően kapcsolati tőkében is igen szegények. Tehát nincsenek meg a minimális strukturális feltételek ahhoz, hogy ha létezik is közöttük szolidaritás, reciprocitás, értékintrojekció vagy kikényszeríthető bizalom, ezeket hasznosítani tudják a piacon.

Ehhez kapcsolódóan azonban fontos megállapítás, hogy a kárpátaljai magyar vállalkozók körében *a formális alapon szerveződő etnikai kapcsolati tőke* az elmúlt két-három évben *felértékelődni látszik*. A magyar kormány kezdeményezésére 2016-ban elindított Egán Ede Gazdaságfejlesztési Program által több pályázati ciklus zajlott le, melynek révén a kárpátaljai magyar vállalkozások széles köre jelentős pénzügyi támogatásban részesült. Az említett program elindítása mellett az elmúlt években Magyarország egyéb nagyszabású támogatásokat is investált a megyébe, melyek elsősorban a kárpátaljai magyar közösséget célozták. Ezek a támogatások — az egyszerűsített honosítási eljárással megszerezhető magyar állampolgársággal és az ezekkel járó előnyökkel kiegészülve — nagyban hozzájárultak egy formális alapon szerveződő transznacionális etnikai kapcsolati tőke kibontakozásához, mely számos társadalmi-gazdasági privilégiumhoz juttatja a kárpátaljai magyar lakosságot a többségiekkel szemben, beleértve a vállalkozókat is. Ilyen értelemben az etnikai alapon szerveződő kapcsolati tőke szerepe is felértékelődik a kárpátaljai magyarság körében, így az etnicitás, a magyar nemzetiség is egyfajta társadalmi tőkeként értékelhető. Kutatásom során többször hangzott el az a vélemény, hogy „*ma megéri magyar vállalkozónak lenni Kárpátalján*”. Ennek értelmében az etnikai kapcsolati tőkének fontos szerepe van a kárpátaljai magyar vállalkozások működésében, ami közvetlen hatással van az egész kárpátaljai gazdaság fejlődésére is.

Fontos azonban megjegyezni, hogy az Egán Ede Program által valamelyest felerősödött ugyan az etnikai kapcsolatok szerepe a kárpátaljai magyarság körében, de egy viszonylag új folyamatról lévén szó messzemenő következtetések nem vonhatóak le. Ugyanis a magyar állam által létrehozott lehetőségstruktúrák révén felélénkülhetnek a magyar–magyar kapcsolatok és az etnicitás társadalmi tőkévé válhat, ami összeköthet egymással érintkező, atomizált magyar kisvállalkozókat a piacon, de ezek hálózatosodására hosszútávú startégiák szükségeltetnek, melyekhez elengedhetetlen a megfelelő szaktudás és további erőforrások hozzárendelése is.

- c) A Csehországban tevékenykedő ukrán vállalkozók esetében összességében az mondható el, hogy korlátozott mértékben használják ki az elérhető társadalmi tőkéjüket. A rendelkezésre álló társadalmi tőke szerepe leginkább a baráti, rokoni viszonyokra koncentrálódik, a gazdasági tevékenységeken belül kevésbé hangsúlyos. Kutatásom eredményei alapján mindez hasonló okokra vezethető vissza, mint a kárpátaljai magyar vállalkozók esetében. Egyrészt az egymás iránti bizalmatlanság miatt a kapcsolati tőke fejletlen. Megállapításom szerint a bizalom alacsony szintje azzal is magyarázható, hogy az Ukrajnában széleskörűen elterjedt korrupció miatt a társadalmi tőke beágyazottsága intézményi alapon vertikális, leginkább a civil társadalom és az államapparátus közötti kommunikációra szolgál, tehát nem közösségelvű, ami nem teszi lehetővé a bizalom kialakulását. A bizalom átvihető ugyan a határon, az intézmények — amelyek Ukrajnában valamiféle korrump informális státusrendet és szívességcsererendszert legitimálnak — viszont nem. Az így létrejövő intézményes, nem komunitárius (nem közösségelvű) társadalmi tőke pedig nem teszi lehetővé a bizalom kialakulását az új környezetben sem. A bizalom alacsony szintje pedig az együttműködések és a kapcsolati hálók limitáltságát is előidézi. Továbbá a legtöbb kárpátaljai magyar vállalkozáshoz hasonlóan, a Csehországban működő ukrán érdekeltségű vállalkozások többsége is kényszervállalkozásként jött létre, így körükben is érvényesülnek az ilyen kényszeredettségből létrejövő, fentebb részletezett üzleti hátrányok: kreativitás, innovatív gondolkodásmód hiánya, együttműködésekben származó előnyök negligálása stb.

Mindehhez társul még az ukrán vállalkozók többségi társadalomba való erős asszimilációs törekvése is. Vállalkozói tevékenységük során, ügyfélkörük kialakításakor és munkavállalóik alkalmazásakor nem az etnikai szegregációra, sokkal inkább a társadalmi-gazdasági asszimilációra törekszenek. Kutatásom eredményei alapján, összhangban Berry (1994) akkulturációs modelljének megállapításaival, az ukrán vállalkozók lemondtak az otthoni kultúrájukról és elfogadták a befogadó ország

kultúráját, elutasítva az etnikai közösségen belüli vállalkozás lehetőségét egy szélesebb, nem etnikai alapú gazdasági orientáció érdekében. Mivel az ukrán vállalkozók viszonylag jól integráltak a cseh társadalomba, ebben a folyamatban az is segíti őket, hogy asszimilációs stratégiájuk által lehetőségük van a befogadó ország lehetőségstruktúráinak kiaknázására is. Ilyen értelemben a transznacionalitás jegyeit sem követik, így körükben nem érvényesül a transznacionális etnikai kapcsolati tőke szerepe sem.

Összességében tehát az állapítható meg, hogy *a Csehországban tevékenykedő ukrán vállalkozók körében az etnikai kapcsolati tőke vállalkozásokban betöltött szerepe elhanyagolható, ugyanis a korlátozott szolidaritás, a reciprocitás, valamint az etnikai alapú bizalom sem tud kialakulni, így ezeket nem tudják kollektív erőforrásá kövácsolni. Gazdasági tevékenységeiket nem az etnikai, sokkal inkább a nem etnikai, tehát a cseh (vagy más nyugat-európai) gazdasági szereplőkkel kialakított kapcsolati hálójukra támaszkodva végzik.* Az egyetlen kivételt — amely az etnikai kapcsolati tőke gazdasági tevékenységen belüli felhasználásához köthető — *az úgynevezett „kliens” hálózat képezi,* melynek során ukrán közvetítő ügynökök, „kliensek”, ukrán bevándorlóknak szerveznek munkát, leginkább az építő- és a szolgáltatóiparban, valamint a mezőgazdaságban.

3) Ami az etnikai viszonyrendszerek és a vállalkozások térszerveződése közötti összefüggéseket illeti, a következő konzekvenciák vonhatóak le:

- a) *A Kárpátalján befektető külföldi vállalkozások esetében* a magyarországiak főleg a magyarok lakta területeken létesítenek telephelyet, így itt *erős a magyar–magyar kapcsolati tőkére való építkezés a telephelyválasztás során,* amit a magyarországi befektetőkkel készített interjúim is megerősítettek. *Az etnikai kapcsolati tőke és a befektetések térbeliségének összefüggéseiről azonban nem beszélhetünk a Kárpátalján befektető román, szlovák és orosz vállalkozók esetében,* aminek fő okai már a fentiekben is kifejtésre kerültek: egyrészt már említésre került, hogy a Kárpátalján élő ezen kisebbségek tagjai nem ápolnak olyan szoros kapcsolatot az anyaországgal, mint a magyarok, így a határokon átívelő etnikai kapcsolatok sem erősek, a transzetnikus kapcsolati tőke fejletlen. Másrészt a szlovák és az orosz befektetők esetében nincsenek nagymértékű nyelvi akadályok, amelyek gátolnák az Ukrajnában való üzleti tevékenység kibontakozását.

b) A kárpátaljai magyar vállalkozások vizsgálata során, autochton közösséget vizsgálva, a vállalkozások térszerveződése és az etnikai kapcsolati tőke korrelációjával kapcsolatos megállapítások nem relevánsak.

c) *A Csehországban működő ukrán migráns vállalkozások esetében az etnikai alapon szerveződő kapcsolati tőkének közvetett szerepe van* a vállalkozások térszerveződésében. Noha az esetek többségében a vállalkozók nem az ukrán–ukrán gazdasági kapcsolataikat kihasználva döntöttek adott telephely mellett, azonban legtöbbször ott létesítettek céget, ahol családjuk, rokonaik, ukrán ismerőseik éltek. Ugyanis az általam vizsgált vállalkozások döntő többsége nem direkt befektetési céllal jött létre, sokkal inkább a vendégmunkásként Csehországba érkező cégalapító/cégtulajdonos túlélését, a Csehországban maradás feltételeit biztosították. Ennek okán ott létesült a telephely, ahol a vállalkozó épp élt/dolgozott, ahová viszont informális etnikai kapcsolatai révén került. Ilyen értelemben az etnikai kapcsolati tőkének fontos szerepe van a csehországi ukrán migráns vállalkozások térbeli szerveződésében.

4) Mint ahogyan azt a nemzetközi kutatások is bizonyították, az etnikai kapcsolati tőke kihasználásával a gazdasági szereplők számos piaci előnyhöz juthatnak ugyan, ám negatívan is befolyásolhatja tevékenységüket. Ami az etnikai kapcsolati tőke vizsgált vállalkozások gazdasági fejlődésére gyakorolt hatását illeti, a következő megállapítások tehetők:

a) A Kárpátalján befektető külföldi vállalkozások esetében — a vizsgált etnikumok között — csak a magyarországi befektetésekről mondható el, hogy főként a saját etnikumán belüli kapcsolataikra támaszkodva végzik gazdasági tevékenységeiket. Az Orbán–Szántó (2005) által megfogalmazott kapcsolati típusok alapján az állapítható meg, hogy a Kárpátalján befektető magyarországi vállalkozások létrehozása talán gyorsabban és könnyebben zajlik a magyar–magyar (összekötő) kapcsolatok kiaknázása révén, mint a más országokhoz köthető vállalkozásoké, azonban ezzel együtt csökken az ukrán (és más) piaci szereplőkkel való kooperáció lehetősége. Ugyanis így a gazdasági lehetőségek is beszűkülnek, mivel a rendszerből hiányoznak (vagy csak korlátozottan vannak jelen) azok az áthidaló kötések, amelyek elengedhetetlenek a vállalkozói sikerességhez, az információkhoz való hozzáféréshez. Továbbá az ukrain befektetési környezethez való alkalmazkodás és a piaci feltételek megismerése is nehezebbé válik, ami gazdasági hátrányt jelenthet a Kárpátalján (Ukrajnában) működő más nemzetiségű vállalkozásokkal szemben.

- b) A kárpátaljai magyar vállalkozások legfőbb problémáját a pénztőke hiánya és a kényszervállalkozásokból származó üzleti hátrányok mellett a kapcsolati tőke hiánya jelenti. Ugyanis a vizsgált kárpátaljai magyar vállalkozásokban az erős, általában családi vagy baráti kötések dominálnak, a magyar vállalkozók nem keresik egymással az üzleti kapcsolatokat. Ugyanakkor a kárpátaljai magyar vállalkozók egy zárt közösséget alkotnak, akik a kisebbségi létből eredő frusztrációjuk, a nyelvi korlátaik miatt nem, vagy csak nagyon nehezen nyitnak a többségi társadalom irányába is. Így a Kárpátalján befektető magyarországi vállalkozókhoz hasonlóan, körükben is hiányoznak azok a bridging típusú gyenge kötések, amelyek hozzájárulhatnának a szélesebb ukrainai vállalkozói környezet jobb megismeréséhez és az abban való versenyképes részvételhez. Ezáltal nem érvényesül a kárpátaljai magyar vállalkozók azon híd szerepe sem, melyet az Orbán – Szántó (2005) szerzőpáros áthidaló társadalmi tőkeként definiált, és ami elősegíti a kultúrák közötti gazdasági (és nem csak) kapcsolatépítést a többségi és a kisebbségi társadalom között.
- c) Ami a Csehországban befektető ukrán vállalkozókat illeti, ők leginkább a csehekkel vagy más nyugat-európai üzletemberekkel való kooperációra törekszenek, minél inkább elkerülve a honfitársakkal való együttműködést. Az etnikai kapcsolati tőke alacsony szintű felhasználásának negatív gazdasági következménye, hogy a bizalom és az együttműködés hiánya miatt lassúbb az információáramlás, hosszabbak és bonyolultabbak a bürokratikus folyamatokat (formális szerződések létrehozása és követése), melyek jelentős időbeni és pénzügyi költségnövekedéshez vezethetnek, amik a tranzakciós költségeket is növelik. Kihasztnátlanul hagyják tehát az együttműködésben rejlő pozitív lehetőségeket, ezáltal gyengítve társadalmi helyzetüket és gazdasági előrehaladásukat a cseh piacokon. Másrészt azonban az etnikai csoportról való leválás új perspektívákat nyithat a többségi és más nemzetközi piacokon, a gazdasági együttműködések széles palettáját felkínálva.

A fenti eredmények alapján tehát úgy tűnik, hogy a vizsgált kelet-közép-európai befektetők egyelőre nem használják ki kellő mértékben meglévő etnikai kapcsolati tőkéjüket. A jövőt illetően kulcskérdéssé válhat, hogy a posztsovjét térségben szocializálódott vállalkozók képesek lesznek-e közelíteni a nyugati vállalkozói kultúrához és ezzel egyidejűleg a hatékony fejlődés útjára lépni, vagy megragadnak a kényszeredettség állapotában, ahol a bizalmatlanság és a bizonytalanság dominál.

5. FELHASZNÁLT IRODALOM

- Åberg, M. (2000): Putnam's social capital theory goes east: A case study of Western Ukraine and L'viv. *Europe–Asia Studies*, 2., pp. 295–317.
- Agarwal, J. P. (1980): Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 116., p. 739–773.
- Albert F, Dávid B. (2004): A kapcsolati tőke dimenziói etnikai metszetben. In: Kolosi T., Tóth I. Gy., Vukovich Gy. (szerk.): *Társadalmi Riport*, Budapest: TÁRKI, pp. 351–372.
- Aldrich H., Waldinger R. (1990): Ethnicity and entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, 16, pp. 111–135.
- Allen, W. (2000): Social networks and self-employment. *Journal of Socio-Economics*, 29 (5), pp. 487–502.
- Angelusz R., Tardos R. (1998): A kapcsolathálózati erőforrások átrendeződésének tendenciái a kilencvenes években. In: Kolosi T., Tóth I. Gy., Vukovich Gy. (szerk.): *Társadalmi riport 1998*. TÁRKI, Budapest, pp. 237–256.
- Bacsó R., Pataki G. (2018a): A hitelszövetkezetek gazdaságélénkítési szerepe Kárpátalján összefüggésben az Egán Ede-terv megvalósításával. In: *Metszetek*, 7 (1), pp. 30–62.
- Bacsó R., Pataki G. (2018b): Makrogazdasági kimutatás Kárpátalja vonatkozásában a magyarországi befektetések és központi költségvetésből kapott eloszlások tükrében. In: *Kárpátaljai Vállalkozók lapja*, 4 (2), pp. 8–9.
- Bagwell, S. (2006): UK Vietnamese businesses: Cultural influences and intracultural differences. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 24, pp. 51–69.
- Balanda A. L., Nadraha V. I. (2013): Sotsialnii kapital pidpriemstva: perevahi ta riziki proiavu (Соціальний капітал підприємства: переваги та ризики прояву), *Ekonomika ta Upravlinia Pidpriemstvami*, pp. 37–41.
- Balcsók I., Dancs L. (2001): Munkaerőpiaci kapcsolatok az Északkelet-Alföldön, különös tekintettel a magyar – ukrán határ mentére. *Alföldi Tanulmányok* 19, Debrecen, pp. 51–65.
- Barabási, A. L. (2013): *Behálózva – A hálózatok új tudománya*. Helikon, Budapest, 320 p.
- Bartus, T. (2001): Social capital and earnings inequalities. The role of informal job search in Hungary. University of Groningen, 176 p.
- Baycan-Levent T., Nijkapm P. (2009): Characteristics of migrant entrepreneurship in Europe. *Entrepreneurship and Regional Development*, 21 (4), pp. 375–397.
- Bálint, Gy. (2008): Foglalkoztatási stratégiák Hargita megyében. Doktori értekezés, Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest, 141 p.

Berghauer, S. (2012): A turizmus, mint kitörési pont Kárpátalján (?) (Értékek, remények, lehetőségek Ukrajna legnyugatibb megyéjében). Doktori értekezés, Pécsi Tudományegyetem, Pécs, 214 p.

Bernard J., Vašát P. (2015): Formování komunit, nebo sociální integrace? Analýza personálních sítí ukrajinských imigrantů v Plzni. Sociologický časopis/Czech Sociological Review, 51 (2), pp. 199–225.

Berry, J. (1994): Acculturation and psychological adaptation: An overview. In: Bouvy, A. et al. (eds.): Journeys into cross-cultural psychology, pp. 129–141.

Blalock, H. M. Jr. (1967): Toward a theory of minority group relations. Wiley, New York, 227 p.

Bodnár, D. (2004): A vállalkozási övezetek gazdaság- és területfejlesztő szerepének értékelése Szabolcs-Szatmár-Bereg megye és Kárpátalja megye – mint határ régió példáján. Szakdolgozat, Nyíregyházi Főiskola, Nyíregyháza, 43 p.

Bolino M., Turnley W., Bloodgood J. (2002): Citizenship behavior and the creation of social capital in organizations. Academy of Management Review, 27 (4), pp. 505–522.

Bonacich, E. (1973): A theory of middleman minorities. American Sociological Review, 38 (5), pp. 583–594.

Bonacich E., Modell J. (1980): The economic basis of ethnic solidarity: small business in the Japanese-American community. University of California Press, Berkeley – Los Angeles.

Bondarenko, M. Y. (2014): Sotsialnij kapital iak osnova rozvitku hromadianskoho suspilstva (Соціальний капітал як основа розвитку громадянського суспільства). (<http://academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Bondarenko.pdf>). Letöltés: 2019. január 23.

Borbély, S. (2015): Informális gazdasági stratégiák az ukrán – magyar határvidéken. In: Turai, T. (szerk.): Hármaskör néprajzi értelmezésben: An Ethnographic Interpretation of Tri-Border Areas. Budapest, MTA BTK Néprajztudományi Intézet, pp. 217–245.

Borbély, S. (2018): Fegyelmelési technikák és adaptációs mechanizmusok Kárpátalja határvidéki régiójában. Korall: Társadalomtörténeti folyóirat, 19 (71), pp. 149–174.

Bosma N., Praag van M., Thurik R., de Wit, G. (2002): The value of human and social capital investment for the business performance of start-ups. Small Business Economics, 23 (3), pp. 227–236.

Bourdieu, P. (1978): A társadalmi egyenlőtlenségek újratermelődése. Gondolat, Budapest, 436 p.

Bourdieu, P. (1983): Forms of capital. In: Richardson, J. (ed.): Handbook of theory and research for the sociology of education. Greenwood Press, New York, pp. 241–258.

Butler, J. (2004): Undoing gender. London/New York: Routledge, 284 p.

Camagni, R. (2008a): Regional competitiveness. Towards a concept of territorial capital. In: Capello R., Camagni R., Chizzolini B., Fratesi U. (eds.): IV Modelling regional scenarios for the

enlarged Europe. *European Competitiveness and Global Strategies*. Springer, Berlin–Heidelberg, pp. 33–46.

Camagni, R. (2008b): Towards a conclusion: Regional and territorial policy recommendations. In: Capello R., Camagni R., Chizzolini B., Fratesi, U. (eds.): *Modelling regional scenarios for the enlarged Europe*. *European Competitiveness and Global Strategies*. Springer, Berlin–Heidelberg, pp. 283–306.

Capello R., Faggian A. (2005): Collective learning and relational capital in local innovation processes. *Regional Studies*, 39 (1), pp. 75–87.

Centre for Economic Strategy (2018): Ukraine's economic and political outlook [Bruegel podcast](<https://ces.org.ua/en/%d1%82%d0%b5%d1%81%d1%82%d0%be%d0%b2%d0%b8%d0%b9-%d0%b1%d0%bb%d0%be%d0%b3-3/>). Letöltés: 2019. január 10.

Čermáková D., Kohlbacher J. (2012): Ethnic entrepreneurship. Case study: Prague, Czech Republic. European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. (<http://edz.bib.uni-mannheim.de/daten/edz-ma/esl/12/efl12116en.pdf>). Letöltés: 2017. október 3.

Čermáková D., Nekorjak M. (2009): Ukrainian middleman system of labour organization in the Czech Republic. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie (Journal of Economic and Social Geography)*, Blackwell, 100 (1), pp. 33–43.

Čermáková D., Schovánková S., Fiedlerová K. (2011): Podnikání cizincu v Česku: vliv struktury příležitostí. *Geografie* 116 (4), pp. 440–461.

Cetin D., Fernandez-Zubieta A., Mulatero F. (2016): Formal and informal social capital as determinants of male and female entrepreneurship in Europe. *Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 6 (1), pp. 723–748.

Chaganti R., Greene P. (2000): Who are ethnic entrepreneurs? A study of entrepreneurs' ethnic involvement and business characteristics. *Journal of Small Business Management*, 40 (2), pp. 126–143.

Cheipes, O. (2010): Ukrainsko–rumunske transkordonne spivrobitnitstvo: zdobutki ta perspektivi rozvitku (Українсько–румунське транскордонне співробітництво: здобутки та перспективи розвитку). In: Vaschuk et al. (ed.): *Rumunsko–ukrainski vidnosini. Istoria ta suchasnisth*. Satu Mare, pp. 220–224.

Choenni, O. (1997): *Veelsoortig assortiment*, Het Spinhuis, Amsterdam, 194 p.

Coleman, J. S. (1988): Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, Chicago, pp. 95–120.

Collier, P. (2000): Ethnicity, politics and economic performance. *Economics and Politics*, 12, pp. 225–245.

Cook K., Emerson R., Gillmore M., Yamagishi T. (1983): The distribution of power in exchange networks: Theory and experimental results. *American Journal of Sociology*, 89, pp. 75–305.

Czakó, Á. (1997): Kisvállalkozások a kilencvenes évek elején. Vállalkozások-e a kisvállalkozások? Szociológiai Szemle, 7 (3), pp. 93–116.

Czakó Á., Kuczi T., Lengyel Gy., Vajda Á. (1995): A kisvállalkozások néhány jellemzője a kilencvenes évek elején. Közgazdasági Szemle, 4, pp. 399–419.

Czaller L., Csité A., Geambasu R. (2016): Megkapaszkodás, gyarapodás, bátorítás – jelentés a külföldi fiatal magyar vállalkozók helyzetéről. Hétfa Kutatóintézet és Nemzetpolitikai Kutatóintézet, 130 p.

Czaller L., Csité A., Geambasu R. (2017): Húzóerők – jelentés a külföldi magyar családi vállalkozások helyzetéről. Hétfa Kutatóintézet és Nemzetpolitikai Kutatóintézet, 121 p.

Csata, Zs. (2010): Gazdasági etnocentrizmus, etnikai fogyasztás az erdélyi magyarok körében. Közgazdász Fórum, 13 (4), pp. 31–49.

Csata, Zs. (2015): Ethnicity and economy. A research agenda for Transylvania. Transylvanian Society, Special issue 3, Cluj-Napoca, pp. 9–24.

Csata, Zs. (2018): Economy and ethnicity in Transylvania. In: Kiss T., Székely I., Toro T., Bárdi N., Horváth I. (ed.): Unequal accommodation of minority rights: Hungarians in Transylvania, Palgrave, pp. 345–379.

Csata Zs., Kiss D., Pásztor Gy., Péter L., Toma Sz., Veres V. (2011): Potenciális vállalkozók – lehetőségek és nehézségek. Kutatásjelentés I., CCRIT-EVK, Kolozsvár.

Csizmadia, Z. (2011): Az innováció hálózati alapú megközelítése. In: Varga, V. A. (szerk.): Társadalmi kapcsolathálózatok elemzése, BCE Szociológia és Társadalompolitika Intézet, pp. 257–285.

Csizmadia, Z. (2015): A kapcsolati tőke osztályszerkezeti aspektusai lokális metszetben. Századvég, 78 (4), pp. 49–76.

Dana, L. P. (2005): When economies change hands: a survey of entrepreneurship in the emerging markets of Europe from Balkans to the Baltic States. International Business Press, Binghamton, Routledge, New York, 380 p.

Das, R. J. (2004): Social capital and poverty of the wage-labour class: problems with the social capital theory. Transactions of the Institute of British Geographers, 29, pp. 27–45.

DeFilippis, J. (2001): The myth of social capital in community development. Housing Policy Development, 12, pp. 781–806.

Demjancsik, O. I. (2016): Formuvania vlasthivostei sotsialnoho kapitalu pidpriemstva (Формування властивостей соціального капіталу підприємства). Naukovi zapiski universitetu „Ostrozhka akademiya”, Ekonomika, 16, pp. 270–276.

Drbohlav, D. (2004): Migration trends in selected applicant countries: Volume II – The Czech Republic. „The Times They Are A-Changin”, European Commission Project: „Sharing experience: Migration trends in selected applicant countries and lessons learned from the new

countries of immigration in the EU and Austria". International Organization for Migration (IOM), Vienna, 146 p.

Drbohlav D., Dzúrová, D. (2007): „Where are they going?” Immigrant inclusion in the Czech Republic (a case study on Ukrainians, Vietnamese, and Armenians in Prague). *International Migration*, 45 (2), pp. 1–25.

Drbohlav D., Jánská E., Šelepová Š. (2001): Ukrajinská komunita v České Republice. In: Šišková, T. (ed.): *Menšiny a migranty v ČR*, Praha: Portál, pp. 89–98.

Drbohlav D., Stych P., Dzúrová D. (2013): Smuggled versus not smuggled across the Czech border. *International Migration Review*, 47 (1). Center for Migration Studies, pp. 207–239.

Drbohlav D., Valenta O. (2014): Building an integration system. Policies to support immigrants' progression in the Czech Republic. A Series on the labor market integration of new arrivals in Europe: Assessing policy effectiveness. Migration Policy Institute and International Labour Organization, 29 p.

Drozdova, A. (2013): Sotsialnii kapital v konteksti rozvitku hromadianskoho suspilstva (Соціальний капітал в контексті розвитку громадянського суспільства). *Politichnii menedzhment*, 1 (2), pp. 70–79.

Duncan S., Smith D. (2002): Geographies of partnering and parenting in Britain: spatial differences and gender cultures. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 27, pp. 471–493.

Dunning, J. H. (2000): The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity, *International Business Review*, 9, pp. 163–190.

Dünne, J. (2005): Die Karte als imaginer Ursprung. Zur frühneuzeitlichen Konkurrenz von textueller und kartographischer Raumkonstitution in den America-Reisen Theodor de Brys. In: Böhme, H. (ed.): *Topographien der Literatur. Deutsche Literatur im transnationalen Kontext*, Metzler, Stuttgart, pp. 73–99.

Düvell F. (2006): Ukraine – Europe's Mexico? Central and East European migration. Country report 1/3. Centre of Migration, Policy and Society, Oxford, 10 p.

Edwards P., Ram M., Jones T., Doldor S. (2015): New migrant businesses and their workers: developing, but not transforming the ethnic economy. *Ethnic and Racial Studies*, 9, pp. 1587–1617.

Egán Ede-terv (2014): A kárpátaljai magyarság gazdaságfejlesztési stratégiai terve (<https://www.eganede.com/egan-edeterv.pdf>). Letöltés: 2019. február 18.

Ermolina, A. (2017): Social capital as the source of subjective well-being in the late life in Central and Eastern European countries. Konferencia előadás.

Erőss Á., Kovály K., Tátrai P. (2018): The impact of Ukraine's crisis on migratory flows and Hungary's kin-state politics. In: Wintzer J., Filep B. (eds.) *Geographie als Grenzüberschreitung: Festschrift für Prof. Dr. Doris Wastl-Walter*, Geographische Gesellschaft Bern, pp. 125–137.

Evans, P. B. (1989): Predatory, developmental, and other apparatuses: A comparative political economy perspective on the Third World State. *Sociological Forum*, 4, pp. 561–587.

Fafchamps M., Minten, B. (2002): Returns to social network capital among traders. *Oxford Economic Papers*, 54, pp. 173–206.

Fedinec, Cs. (2002): Kárpátaljai autonómia, határváltozások 1918-1944. In: Pásztor, C. (szerk.) "... ahol a határ elválaszt": Trianon és következményei a Kárpát-medencében. Salgótarján, Magyarország, Balassagyarmat, Magyarország, Várpalota, Magyarország: Nagy Iván Történeti Kör, Nógrád Megyei Levéltár, Szindbád Kht., pp. 415–436.

Feige, E. L. (1990): Defining and estimating underground and informal economies: The new institutional economics approach. *World Development*, 18, pp. 989–1002.

Flap H., Kumcu A., Bulder B. (1998): The social capital of ethnic entrepreneurs and their business success. *Immigrant Businesses*, pp. 142–161.

Fodor, Gy. (2009a): Humán erőforrások. In: Baranyi, B. (szerk.): Kárpátalja. MTA Regionális Kutatások Központja, Pécs–Budapest, pp. 215–238.

Fodor, Gy. (2009b): Ipar. In: Baranyi, B. (szerk.): Kárpátalja. MTA Regionális Kutatások Központja, Pécs–Budapest, pp. 303–320.

Fodor Gy., Berghauer S., Tóth A. (2018): Kárpátalja vallási szerkezete 1915-ben a görögkatolikus egyházmegyei sematizmus alapján. In: Pénzes, J. (szerk.): Falu - város - periféria: határon innen és túl: Süli-Zakar István professzor emlékére. Debrecen, Didakt Kiadó, pp. 80–88.

Fukuyama, F. (1997): Bizalom. A társadalmi erények és a jólét megteremtése. Európa Könyvkiadó, Budapest, 615 p.

Fukuyama, F. (2000): Social capital and civil society. IMF working paper, (<https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2000/wp0074.pdf>). Letöltés: 2019. március 18.

Fukuyama, F. (2001): Social capital, civil society and development. *Third World Quarterly*, 22 (1), pp. 7–20.

Gedajlovic E., Honig B., Moore C. B., Payne G. T., Wright M. (2013): Social capital and entrepreneurship: A schema and research agenda. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37, pp. 455–478.

Giczi J., Sik E. (2009): Bizalom, társadalmi tőke, intézményi kötődés. TÁRKI Európai Társadalmi Jelentés, pp. 65–84.

Giorgas, D. (2000): Social capital within ethnic communities. *Sociological Sites/Sights*, TASA 2000 Conference, Adelaide: Flinders University, December 6–8 (<https://pdfs.semanticscholar.org/3701/5852eeb8755e7b65cf8b2f19a75a276f0965.pdf>). Letöltés: 2018. szeptember 9.

- Gödri, I. (2007): A kapcsolati tőke szerepe a magyarországi bevándorlásban. *Kisebbségkutatás*, 16 (4), pp. 699–727.
- Gödri, I. (2008): Bevándorlók munkaerő-piaci integrációját meghatározó tényezők Magyarországon — a kapcsolati erőforrások szerepe. *Statisztikai Szemle*, 6, pp. 534–563.
- Gödri, I. (2010): Migráció a kapcsolatok hálójában. A kapcsolati tőke és a kapcsolathálók jelenléte és szerepe az ezredvégi magyarországi bevándorlásban. Központi Statisztikai Hivatal Népeségtudományi Kutatóintézet, Kutatási jelentés 2010/2, Budapest, 212 p.
- Grabher G., Stark D. (1996): A szervezett sokféleség – evolúcióelmélet, hálózatelemzés és a poszt szocialista átalakulás. *Közgazdasági Szemle*, 9, pp. 745–769.
- Granovetter, M. (1973): The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78 (6), pp. 1360–1380.
- Granovetter, M. (1985): Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91 (3), pp. 481–510.
- Granovetter, M. (1995): The economic sociology of firms and entrepreneurs. In: Portes, A. (ed.): *The economic sociology of immigration: essays on networks, ethnicity and entrepreneurship*, New York: Russell Sage Foundation, pp. 128–165.
- Greene, G. P. (1997): A resource-based approach to ethnic business sponsorship: A consideration of Ismaili-Pakistani immigrants. *Journal of Small Business management*, 35 (4), pp. 58–72.
- Greene G. P., Chaganti R. (2004): Levels of resources for ethnic entrepreneurs. In: Stiles C. H., Galbraith C. S. (eds.): *Ethnic entrepreneurship: Structure and process. International Research in the Business Disciplines*, 4, pp. 59–77.
- Grzymała-Kazłowska, A. (2014): The role of different forms of bridging capital for immigrant adaptation and upward mobility. The case of Ukrainian and Vietnamese immigrants settled in Poland. *Ethnicities*, 15 (3), pp. 460–490.
- Hajer, M. (2004): Diskurzuselemzés és a szakpolitikák vizsgálata (ford. Szegedi Gábor), *Politikatudományi Szemle*, 4, pp. 161–167.
- Halmos, K. (2011): Külföldi működőtőke elméletek fejlődésének komplex áttekintése, *Fejlesztés és Finanszírozás*, 1, pp. 42–52.
- Hanifan, L. J. (1916): The rural school community center. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67, pp. 130–138.
- Hankiss, E. (1989): A nagy koalíció, avagy a hatalom konvertálása. *Valóság*, 2, pp. 15–31.
- Hart, K. (1990): The idea of the economy: Six modern dissenters. In: Friedland R., Robertson A. (eds.): *Beyond the marketplace: Rethinking economy and society*. Aldine de Gruyter, New York, pp. 137–160.
- Hettlage, R. (2008): From ethnic business to hybrid entrepreneurs. No. 0803, Working Paper.

Hires K., Márku A. (2003): Miből élünk? Adalékok a kárpátaljai magyarság munkaerő-piaci helyzetének leírásához. In: Fábri, I. (szerk.): A Kárpát-medence munkaerő-piaci kihívásai. Lucidus, Budapest, pp. 105–135.

Hires-László, K. (2018): Megélni? Túlélni? Jól élni? Megélhetési stratégiák a kárpátaljai Beregszászi járásban. In: Letenyei L.; Tamáska M. (szerk.): Szociográfia – Kárpát-medencei körkép: Tanulmánykötet. Gondolat, Budapest. pp. 53–69.

Hoblik, V. V. (2011): Investitsii krain ES v ekonomiku Zakarpatskoi oblasti (Інвестиції країн ЄС в економіку Закарпатської області), *Ekonomika*, 33, pp. 9–13.

Holt, L. (2008): Embodied social capital and geographic perspectives: performing the habitus. *Progress in Human Geography*, 32 (2), pp 227–246.

Horeč, J. (1994): Podkarpatská Rus: země neznámá. H &H kiadó, Prága, 21 p.

Hotchkiss J. L., Rupasingha A. (2018): Individual social capital and migration. Federal Reserve Bank of Atlanta, Working Paper Series, 55 p.

Houston S., Wright R., Ellis M., Holloway S., Hudson, M. (2005): Places of possibility: where mixed-race partners meet. *Progress in Human Geography*, 29, pp. 700–717.

Hricaenko, M. I. (2017): Sotsialnii kapital v vstanovleni pidpiemnickoi merezhi ahrarnoi sferi Ukraini (Соціальний капітал у встановленні підприємницької мережі аграрної сфери України), *Ekonomika*, 5, pp. 58–64.

Hrisnova, O. A. (2009): Sotsialnii kapital: sutnisth, znachenia, vzaiemozviazok z insimi formami kapitalu (Соціальний капітал: сутність, значення, взаємозв'язок з іншими формами капіталу). *Naukovo-ekonomichnii ta Suspilno-politichnii Zhurnal*, 3, pp. 19–24.

Iakovleva T., Solesvik M. Z. (2014): Entrepreneurial intentions in post-Soviet economies. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 21 (1), pp. 79–100.

Ibarra, H. (1993): Personal networks of women and minorities in management: A conceptual framework. *Academy of Management Review*, 18, pp. 55–87.

IFC (2011): Investment climate in Ukraine as seen by private businesses, International Finance Corporation, Kyiv
(www.ifc.org/wps/wcm/connect/facbbf804b8692d9bf19bf6eac26e1c2/Ukraine-IC-Report_Nov2011_ENG.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=facbbf804b8692d9bf19bf6eac26e1c2). Letöltés: 2019. február 20.

Imre, G. (2008): Kárpátalja: híd vagy periféria? In: „Reformok útján”, a Budapesti Gazdasági Főiskola Tudományos Évkönyve, Budapest, pp.68–79.

Imre, G. (2013): A Kárpátalján eszközölt magyar tőkebefektetések sajátosságai a magyar – ukrán határtérség társadalmi-gazdasági folyamatainak tükrében. Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr, 243 p.

Imre, G. (2014): Új szakaszba léptek a magyar tőkebefektetések Kárpátalján? *Tér és Társadalom*, 28 (3), pp. 110–125.

Iordachi, C. (2013): EUDO citizenship observatory. Country report: Romania. San Domenico di Fiesole: European University Institute (<http://eudo-citizenship.eu/admin/?p=file&appl=countryProfiles&f=2013-19-Romania.pdf>). Letöltés: 2019. május 14.

Izsák, T (2007): A Beregszászi járás természeti földrajza. In: Rákóczi füzetek, Kárpátaljai Magyar Pedagógus Szövetség, PoliPrint, Beregszász, 52 p.

Jacobs, J. (1961): *The death and life of great American cities*. Random House, New York, 472 p.

Jennings C., Sánchez-Pagés S. (2017): Social capital, conflict and welfare. *Journal of Development Economics*, 124, pp. 157–167.

Johnson, M. A. (1996): Understanding the increased emphasis of the self-employed strategy for disadvantaged groups. Paper presented at the 1996 ASA Conference, New York.

Jordan, P. (2013): Transcarpathia – Ukrainian border region at the edge of the EU. Internal and external representations. *The International Archives of the Photogrammetry, Remote Sensing and Spatial Information Sciences*, XL-4W/3, Beijing, 5 p.

Jordan P., Klemenčič M: (2003): Transcarpathia – bridgehead or periphery? *Eurasian Geography and Economics*, 44 (7), pp. 497–513.

Jóna, Gy. (2013): A területi tőke fogalmi megközelítései. *Tér és Társadalom*, 27 (1), pp. 30–52.

Józwiak, I. (2014): Ethnicity, labour and mobility in the contemporary borderland. A case study of a Transcarpathian township. *Central and Eastern European Migration Review*, 3 (1), pp. 27–39.

Kalnins A., Chung W. (2006): Social capital, geography, and survival: Gujarati immigrant entrepreneurs in the U.S. lodging industry. *Management Science*, 52 (2), pp. 233–247.

Karácsonyi, D. (2018): Felosztás vagy felemelkedés? Ukrajna, Európa „nagy tortája”. *Tér és Társadalom* 32 (4), pp. 54–83.

Karácsonyi D., Erőss Á., Tátrai P., Kovály K., Pidhrusniy H. (2019): Demográfiai folyamatok és erőforrások Ukrajnában a geopolitikai törésvonalak tükrében. In: Fedinec, Cs. (szerk.): *Kijevi csirke. (Geo)politika a mai Ukrajnában*. MTA Társadalomtudományi Kutatóközpont, Kalligram, Budapest, pp. 136–158.

Kántor, Z. (2004): Románia és a határain kívül élő románok. Részletek fordítása. In: Halász I., Majtényi B., Szarka L. (szerk.): *Ami összeköt? Státustörvények közel és távol*. Gondolat, Budapest.

Keményfi, R. (2010): Földrajzi tér és etnicitás. A kritikai geográfia tanulságai. In: Feischmidt, M. (szerk.): *Etnicitás. Különbségteremtő társadalom*, Gondolat–MTA Kisebbségkutató Intézet, pp. 99–114.

Kijevi Nemzetközi Szociológiai Intézet (KNSZI) (2018):
(<https://www.slideshare.net/mResearcher/25-84603548>). Letöltés: 2019. május 23.

Kiss, T. (2004): Vállalkozástörténetek Erdélyben. In: Kovács, É. (szerk.): A gazdasági átmenet etnikai tájképei. Teleki László Alapítvány, Budapest, pp. 23–128.

Kloosterman R., Van Leun J., Rath J. (1999): Mixed embeddedness: Immigrant entrepreneurship and informal economic activities. *International Journal of Urban and Regional Research* 23 (2), pp. 253–277.

Kocsis K., Bottlik Zs., Tátrai P. (2006): Etnikai térfolyamatok a Kárpát-medence határokon túli régióiban (1989-2002). MTA Földrajztudományi Kutatóintézet, Budapest, 197 p.

Kocsis K., Kocsisné Hodosi E. (1991): Magyarok a határainkon túl – a Kárpát-medencében. 1. kiadás. Tankönyvkiadó, Budapest, 179 p.

Kocsis K., Tátrai P. (2015): A Kárpát-Pannon térség változó etnikai arculata/changing ethnic patterns of the Carpatho-Pannonian area. 3. kiadás/3rd edition. MTA CSFK Földrajztudományi Intézet/HAS RCAES Geographical Institute, Budapest.

Kohlbacher J., Protasiewicz M. P. (2012): The ethnic economy in CCE metropolises: A comparison of Budapest, Prague, Tallin and Wrocław. *CMR Working Papers*, 59 (117), 48 p.

Kovály, K. (2010a): A Kárpátaljára érkező beruházások. In: Kohut A., Penckófer J. (szerk.): *Acta Beregsasiensis*, PoliPrint kft., Ungvár, 9 (3), pp. 81–87.

Kovály, K. (2010b): Transkordonne співробітництво Закарпаття та перспективи його розвитку (Транскордонне співробітництво Закарпаття та перспективи його розвитку). In: Oliinik, E. (ed.): *Heohrafia i Turizm*. Alterpress, Kijev, pp. 97–102.

Kovály, K. (2012): Határok és határrégiók. Az ukrán – magyar határszakasz. Térfolyamatok, térkategóriák, térelemzés, ELTE Regionális Tudományi Tanszék, Budapest, 16, pp. 198–213.

Kovály, K. (2013): Stratehija krain-investoriv na Zakarpatti (Стратегія країн-інвесторів на Закарпатті). In: Diachevska et al. (eds.): *Potentsial Sutchasnoi Heohrafi u Rozviazanni Problem Rozvitku Rehioniv*, pp. 224–229.

Kovály, K. (2016): A Csehországba irányuló ukrán munkaerő-migráció sajátosságai és annak hatása az ukrain gazdaságra. In: Berghauer, S. (szerk.) *Társadalomföldrajzi kihívások és adekvát válaszlehetőségek a XXI. század Kelet-Közép-Európájában: Nemzetközi Földrajzi Konferencia, Beregszász, Ukrajna*, pp. 142–149.

Kovály, K. (2017): Kényszer szülte kárpátaljai vállalkozó családok. In: Czaller L., Csité A., Geambasu R. (szerk.): *Húzóerők – jelentés a külhoni magyar családi vállalkozások helyzetéről*. Hétfő kutatóintézet és Nemzetpolitikai Kutatóintézet, pp. 97–107.

Kovály, K. (2018): „A mai világban minden a kapcsolatokon, az ismeretségen múlik”: Külföldi befektetők telephelyválasztási döntéseinek jellemzői Kárpátalján az informális etnikai kapcsolatok tükrében. *Tér és Társadalom*, 33 (1), pp. 77–96.

Kovály K., Čermáková, D. (2016): The role of social capital in economic life of the Ukrainian entrepreneurs in Czechia. *Acta Universitatis Carolinae Geographica*, 51 (2), pp. 135–144.

Kovály K., Erőss Á., Tátrai P. (2017): „Hát megpróbálunk küzdeni”: átalakuló boldogulási stratégiák Kárpátalján az Euromajdan után. *Tér és Társadalom*, 31 (2), pp. 1–20.

Kravcsuk, K. (2014): Trudova mihracia iak faktor ekonomichnoho zrostanja v Ukraini (Трудова міграція як фактор економічного зростання в Україні). *Institut Ekonomichnih Doslidzhen ta Politichnih Konsultatsii, Analitichna Zapiska*, 3, 15 p.

Kuczi, T. (1996): A vállalkozások társadalmi tőkái az átalakulásban. *Századvég*, 1 (1), pp. 25–41.

Kuczi, T. (2000): Kisvállalkozás és társadalmi környezet. *Replika Kör*, Budapest, 181 p.

Lachewski L., Siebert R. (2003): Social capital formation in rural East Germany. In: Goverde H., de Haan H., Baylina M (eds.): *Power and gender in European rural development*. Aldershot, UK: Ashtage, pp. 20–31.

Landa, J. T. (1991): Culture and entrepreneurship in less-developed countries: trading networks and economic organizations. In: Berger, B. (ed.): *The culture of entrepreneurship*, San Francisco, pp. 53–72.

Lengyel, Gy. (1998): Megszűnés, bővülés, kapcsolat: a kisvállalkozások helyzete 1993 – 1996. In: Lengyel, Gy. (szerk.): *Kisvállalkozások megszűnése, bővülése és kapcsolatrendszer*. BKE Szociológia és Szociálpolitika Tanszék, Budapest, pp. 7–28.

Lengyel, Gy. (2002): Social capital and entrepreneurial success. Hungarian small enterprises between 1993-96. In: Bonell V. E., Gold T., B. (eds.): *The new entrepreneurs of Europe and Asia. Patterns of Business Development in Russia, Eastern Europe and China*. London, pp. 256–278.

Lengyel Gy., Szántó Z. (2005): *A gazdasági élet szociológiája*. Budapesti Corvinus Egyetem, Aula Kiadó Kft., Budapest, 395 p.

Lengyel, O. (2016): Analiz investiciijnoi zovnishnoekonomichnoi dialnosthi subiektiv hospodaruvannia Zakarpatszkoj oblasti (Аналіз інвестиційної зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання Закарпатської області), *Naukovii Visnik Mukhatsivskoho Derzhavnoho Universitetu*, seria *Ekonomika*, 2 (6), pp. 131–137.

Lengyel O., Zsulkanics N. (2010): Kárpátalja (Kárpátontúli terület) a mai Ukrajnában 1991–2009. Geopolitika és gazdasági környezet. In: Fedinec Cs., Vehes M. (2010): *Kárpátalja 1919 – 2009. Történelem, politika, kultúra*, pp. 393–395.

Leontiyeva, Y. (2011): Ukrajinci v ČR. In: Hirt, T. (ed.): *Vietnamci, Mongolové a Ukrajinci v ČR: Pracovní migrace, životní podmínky, kulturní specifika (informační příručka Policie ČR)*. Ministerstvo vnitra ČR, pp. 59–78.

Leontiyeva, Y. (2014/a): Ukrainian migration to Europe: Policies, practices and perspectives. *Central and Eastern European Migration Review*, 1, pp. 5–10.

Leontiyeva, Y. (2014/b): The education–employment mismatch among Ukrainian migrants in the Czech Republic. In: Leontiyeva, Y (ed.): *Central and Eastern European Migration Review*, 3 (1), Polish Academy of Sciences, Warsaw, pp. 63–84.

Leontiyeva, Y. (2016): Ukrainians in the Czech Republic: On the pathway from temporary foreign workers to one of the largest minority groups. In: Fedjuk O., Kindler, M. (eds.): *Ukrainian migration to the European Union*, IMISCOE Research Series, pp. 133–149.

Leszczewski, M. D. (2010): *Sotsialnyi kapital: teoria i praktika* (Соціальний капітал: теорія і практика), Lvivskii Rehionalnyi Institut Derzhavnoho Upravlinia, Lviv, 220 p.

Levcuk, M. N. (2011): *Sotsialnyi kapital ta zdorovia naselenia v Ukraini* (Соціальний капітал та здоров'я населення в Україні). *Demohrafiia ta Sotsialna Ekonomika*, 1 (15), pp. 47–56.

Levine S. S., Apfelbaum E., Bernard M., Bartelt V., Zayac J. E., Stark D. (2014): Ethnic diversity deflates price bubbles. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA*, 111 (52), pp. 18524–18529.

Light, I. H. (1972): *Ethnic enterprise in America: Business welfare among Chinese, Japanese, and blacks*. Berkeley, CA: University of California Press, 102 p.

Light, I. H. (1984): Immigrant and ethnic enterprise in North America. *Ethnic and Racial Studies*, 7 (2), pp. 195–216.

Light, I. H. (1998): Immigrant entrepreneurship in America: Koreans in Los Angeles. In: D. Jacobson (ed.): *The Immigration Reader – America in a Multidisciplinary Perspective*. Blackwell, pp. 265–285.

Light, I. H. (2004): The ethnic ownership economy. In: Stiles C. H., Galbraith C. S. (eds.): *Ethnic entrepreneurship: Structure and process*. *International Research in the Business Disciplines*, 4, pp. 3–45.

Light I. H., Dana L. P. (2013): Boundaries of social capital in entrepreneurship. *Entrepreneurship. Theory and Practice*, 37, pp. 603–624.

Light I. H., Gold S. J. (2000): *Ethnic economies*. Academic Press, San Diego, 294 p.

Light I. H., Karageorgis S. (1994): The ethnic economy. In: Neil, J. (ed.): *Handbook of economy and sociology*. Princeton University Press, Princeton, pp. 647–671.

Lin, N. (2001): *Social capital. A Theory of social structure and action*. Cambridge University Press, Cambridge, 278 p.

Ludvig, Zs. (2003): Hungarian–Ukrainian cross-border cooperation with special regard to Carpathian Euroregion and economic relations (<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.469.6275&rep=rep1&type=pdf>).

Letöltés: 2019. június 12.

Ludvig, Zs. (2008): Hungarian–Ukrainian economic relations: overview of the past one and half decade, EU Working Papers, 3, Budapesti Gazdasági Főiskola, Budapest, pp. 30–52.

Magocsi, P. R. (2006): The people from nowhere: an illustrated history of Carpatho-Rusyns. Padiak Publisher, Uzhhorod, 119 p.

Malinowska, O. A. (2018): Trudova mihracia hromadian Ukraini za kordon: vikliki ta sliahi reahuvania (Трудова міграція громадян України за кордон: виклики та шляхи реагування). Natsionalnii Institut Stratehichnih Doslidzhen (<http://old2.niss.gov.ua/content/articles/files/Malynovska-d28e1.pdf>). Letöltés: 2019. január 7.

Markov I., Ivankova–Stetsyuk O, Seleschuk H. (2009): Ukrainian labour migration in Europe: Findings of the complex research of the processes of Ukrainian labour migration. International Charitable Foundation, Lviv.

Martes B. A. C., Rodriguez L. C. (2004): Church membership, social capital, and entrepreneurship in Brazilian communities in the U.S. In: Stiles C. H., Galbraith C. S. (eds.): Ethnic entrepreneurship: Structure and process. International Research in the Business Disciplines, 4, pp. 171–203.

Martinello M., Jamin J. (2000): Towards and emerging ethnic class in Belgium? In: A. Haynes et al. (eds.): Towards emerging ethnic classes in Europe?, Freudenberg Stiftung, Weinheim, 3, pp. 11–80.

Masurel E., Nijkamp P. (2005): Migrant minority entrepreneurs and their lack of institutional collaboration. Reasons and perceptions in the franchise sector, Tinbergen Institute, Amsterdam.

Miklovda V., Pityulich M. (2013): Trudova mihracia zakarpatsiv (Трудова міграція Закарпатців) (<http://zakarpatty.net.ua/Zmi/115577-Trudova-mihratsiia-zakarpatsiv>). Letöltés: 2019. február 4.

Min, P. G. (1988): Ethnic business enterprise: Korean small business in Atlanta. Center For Migration Studies, New York, 180 p.

Moghaddam K., Rustambeko E. (2018): Transnational entrepreneurship, social networks, and institutional distance: Toward a theoretical framework. New England Journal of Entrepreneurship, 21 (1), pp. 45–64.

Molnár D., I. (2013): A hatalomváltások hatása Kárpátalja népességszámának alakulására 1869-től napjainkig. Egyetemi doktori értekezés, Debreceni Egyetem, Debrecen, 142 p.

Molnár D., I. (2018): Perifériától perifériára. Kárpátalja népessége 1869-től napjainkig. MTA TK Kisebbségkutató Intézet, Kalligram, Budapest, 182 p.

Molnár J., Molnár D. I. (2005): Kárpátalja népessége és magyarsága a népszámlálási és népmozgalmi adatok tükrében. Kárpátaljai Magyar Pedagógusszövetség Tankönyv- és Taneszköztára, Ungvár, 120 p.

Momsen J. H., Szörényi K. I., Timar J. (2005): Gender at the border. Entrepreneurship in rural post-socialist Hungary. Border Regions Series, Ashgate, 156 p.

Moosa, I. A. (2002): Foreign direct investment. Theory, evidence and practice. Palgrave, Macmillan, 311 p.

Nahapiet J., Ghoshal S. (1998): Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. Academy of Management Review, 23 (2), pp. 242–266.

Narayan D., Patel R., Schafft K, Rademacher A., Koch-Schulte S. (2000): Voices of the poor. Can anyone hear us? Oxford University Press for the World Bank, New York, 360 p.

Nee, V. (1989): A theory of market transition: from redistribution to market. American Sociological Review, 51, pp. 663–681.

Orbán A., Szántó Z. (2005): Társadalmi tőke. Erdélyi Társadalom, 2, pp. 55–70.

Padányi J., Tomolya J. (2017): Háború és béke Ukrajnában, avagy keleten a helyzet változatlan. 1. rész. Hadtudomány, 27 (1-2), pp. 63–83.

Pataki, G. (2016): Kárpátaljai vállalkozások helyzetértékelése a magyarlakta területek mentén. Limes, 3, pp. 184–193.

Perreault C., Brenner C., Menzies V. T., Fillion J. L., Ramangalahy C. (2007): Social capital and ethnic business performance: Entrepreneurs from four ethnic group in Canada. International Journal of Business and Globalisation, 2, pp. 145–160.

Petty, W. (1690): Political arithmetik. Reprinted in Hull, C. H. 1899. The economic writings of Sir William Petty. Cambridge University Press, Cambridge.

Phizaclea A., Ram M. (1996): Being your own boss: Ethnic minority entrepreneurs in comparative perspective. Work, Employment and Society, 19, pp. 319–339.

Polanyi, K. (1944): The great transformation. The political and economic origins of our time (https://inctpped.ie.ufrj.br/spiderweb/pdf_4/Great_Transformation.pdf). Letöltés: 2019 május 29.

Porter, M. E. (2000): Location, competition and economic development. Local clusters in global economy. Economic Development Quarterly, 1, pp. 15–34.

Portes, A. (1995): Economic sociology and the sociology of immigration: A conceptual overview. In: Portes, A. (ed.): The economic sociology of immigration. Essays on networks, ethnicity and entrepreneurship. Russel Sage Foundation, New York, pp. 1–41.

Portes, A. (2014): Downsides of social capital. Proceedings of the National Academy of Sciences, 111 (52), pp. 18407–18408.

Portes A., Guarnizo L. E., Haller W. J. (2001): Transnational entrepreneurs: The emergence and determinants of an alternative form of immigrant economic adaptation. American Sociological Review, 67 (2), pp. 278–298.

Portes A., Haller W. (2005): The informal economy. In.: Smelser N., Swedberg R. (eds.): The handbook of economic sociology. Princeton University Press, Princeton, pp. 403–426.

Portes A., Landolt P. (1996): The downside of social capital. *The American Prospect*, 26, pp. 18–22.

Portes A., Landolt P. (2000): Social capital: Promise and pitfalls of its role in development. *Journal of Latin American Studies*, 32, pp. 529–549.

Portes A., Sensenbrenner J: (1998 [1993]): Beágyazottság és bevándorlás: megjegyzések a gazdasági cselekvés társadalmi meghatározóiról. In: Lengyel, Gy. Szántó, Z. (szerk.): *Tőkefajták. A társadalmi és kulturális erőforrások szociológiája*. Aula, Budapest, pp 281–317.

Portes A., Vickstrom E. (2015): Diversity, social capital and cohesion. *Annual Review of Sociology*, 37, pp. 461–479.

Putnam, R. D. (1993a): Making democracy work: civic traditions in modern Italy. Princeton University Press, Princeton, 247 p.

Putnam, R. D. (1993b): Social capital and public life. *The American Prospect*, 4, pp. 36–42.

Putnam, R. D. (2000): Bowling alone. The collapse and revival of American community. Simon and Schuster, New York, 544 p.

Putnam, R. D. (2007): E pluribus unum: Diversity and community in the Twenty-First Century. *Scandinavian Political Studies*, 2, pp. 137–174.

Radcliffe, S. A. (2004): Geography of development: development, civil society and inequality-social capital is (almost) dead? *Progress in Human Geography* 28 (4), pp. 517–527.

Raes, S. (2000): Regionalisation in a globalising world: The emergence of clothing sweatshops in the European Union. In: Rath, J. (ed.): *Immigrant businesses: The economic, political and social environment. Migration, Minorities and Citizenship*, Palgrave MacMillan, pp. 20–36.

Ram, M. (1994): *Managing to Survive: Working Lives in Small Firms*, Blackwell, Oxford, 182 p.

Ram M., Trevor J., Villares-Varela M. (2016): Migrant entrepreneurship: Reflections on research and practice. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 35 (1), pp. 3–18.

Rath, J. (2000): Immigrant business and the economic, politico-institutional and social environment. In: Rath, J. (ed.): *Immigrant business: The economic, political and social environment*. Palgrave Macmillan, London, pp. 1–19.

Razin, E. (1989): Relating theories of entrepreneurship among ethnic groups and entrepreneurship in space – the case of the Jewish population in Israel. *Geografiska Annaler. Series B. Human Geography*, 71 (3), pp. 167–181.

Razin E., Langlois A. (1996): Metropolitan characteristics and entrepreneurship among immigrants and ethnic groups in Canada. *International Migration Review*, 30 (3), pp. 703–727.

Rose-Ackerman, S. (2001): Trust, honesty and corruption: Reflection on the state-building process. *European Journal of Sociology*, 42, pp. 27–71.

Rubis, M. A. (2015): Rehionalni osoblivosti inozemnoho investuvannia na prikladi Zakarpatskoï oblasti (Регіональні особливості іноземного інвестування на прикладі Закарпатської області), *Naukovii Visnik Uzhhorodskoho Natsionalnoho Universitetu, seria Mizhnarodni Ekonomichni vidnosini ta Svitove Hospodarstvo*, 4, pp. 141–145.

Sahin M., Nijkamp P., Baycan-Levent T. (2007): Migrant entrepreneurship from the perspective of cultural diversity. In: Dana, L. P. (ed.): *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship: A Co-evolutionary View on Resource Management*, pp. 99–113.

Savanya, P. (2013): A társadalmi tőke jelentősége a gazdaságban, szerepe az innovációk társadalmi megformálásában. In: Bajmócy Z., Elekes Z. (szerk.): *Innováció: a vállalati stratégiától a társadalmi stratégiáig*. JATEPress, Szeged, pp. 140–159.

Schrot J., Rajčinec B., Riabushkina S. (2016): Zaměstnávání cizinců z Ukrajiny. *Ukrajinská Iniciativa v České Republice*, Praha, 74 p.

Schwarcz, Gy. (2011): Lokális, etnicitás és gazdaság. *Gazdasági-társadalmi változások Tarjánban a rendszerváltás után*. PhD értekezés, Eötvös Lorand Tudományegetem, Budapest, 306 p.

Sen, A. (1999): *Development as freedom*, Anchor Books, Oxford University Press, 366 p.

Sequeira M. J., Rasheed A. A. (2004): The role of social and human capital in the start-up and growth of immigrant businesses. In: Stiles C. H., Galbraith C. S. (eds.): *Ethnic entrepreneurship: structure and process*. *International Research in the Business Disciplines*, 4, pp. 77–95.

Shi H., Shepherd D. M., Schmidts T. (2015): Social capital in entrepreneurial family businesses: the role of trust. *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 21 (6), pp. 814–841.

Sik, E. (1994): Network capital in capitalist, communist, and post-communist societies. *International Contributions to Labour Studies*, 4, pp. 73–93.

Sik, E. (2006): Tőke-e a kapcsolati tőke, s ha igen, mennyiben nem? *Szociológiai Szemle*, 2, pp. 72–95.

Sik, E. (2012): *A kapcsolati tőke szociológiája*. ELTE TáTK, Eötvös Kiadó, Budapest, 172 p.

Sik E., Wellman B. (1999): Network capital in capitalist, communist and post-communist countries. In: Wellman, B. (ed.): *Networks in the global village*. Westview Press, pp. 225–255.

Singh G., DeNoble A. (2004): Psychological acculturation of ethnic minorities and entrepreneurship. In: Stiles C. H., Galbraith C. S. (eds.): *Ethnic entrepreneurship: structure and process*. *International Research in the Business Disciplines*, 4, pp. 279–289.

Skliarska, O. I. (2017): Etnodemografichni ta etnopolitichni procesi v ukrainsko – uhorskomu prikordonni na potshatku XXI st. (Етнографічні та етнополітичні процеси в українсько – угорському прикордонні на початку XXI ст.). *Narodoznavchi Zositi*, 2 (134), pp. 416–421.

Solesvik M. Z., Westhead P., Kolvereid L., Matlay H. (2012): Student intentions to become self-employed: the Ukrainian context. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 19 (3), pp. 441–460.

Sombart, W. (1914): *The Jews and modern capitalism*. Martino Fine Books, New York, 420 p.

Staniszki, J. (1991): *The dynamics of the breakthrough in Eastern Europe. The Polish experience*. University of California Press, 250 p.

Stoica, C. A. (2004): From good communists to even better capitalists? Entrepreneurial pathways in post-socialist Romania. *East European Politics and Societies*, (18) 2, pp. 236–277.

Szabó, Á. T. (2010): Etnikai különbségtétel a paraszti gazdaságban. In: Feischmidt, M. (szerk.): *Etnicitás: Különbségteremtő társadalom. Gondolat – MTA Etnikai-Nemzeti Kisebbségkutató Intézet*, Budapest, pp. 266–281.

Szereda, Y. V. (2013): Sotsialnii kapital v Ukraini ta insih krainah Ievropi: lehitimnisth ahrehovanoho konstrukt (Соціальний капітал в Україні та інших країнах Європи: легітимність агрегованого конструкту). *Ukrainskii Sotsium*, 4 (47), pp. 81–97.

Szerhienko, T. S. (2013): Rumunska natsionalna menshina Zakarpattia v konteksti rozvitku ukrainsko-rumunskih vzaieimin (1991 – 2003) (Румунська національна меншина Закарпаття в контексті розвитку українсько-румунських взаємин). *Naukovii Visnik Uzhhorodskoho Natsionalnoho Universitetu, seria Istoria*, 2 (31), pp. 39–44.

Szikora, V. (2001): Vid sotsialnoho zabezpechenia do sotsialnoi politiki (Від соціального забезпечення до соціальної політики). In: Zhalila Y. A., Satsanha K. (eds.): *Bezpeka ekonomichnih transformachii*, 16, pp. 51–63.

Szmoliar, L. H. (2010): Rol sotsialnoho kapitalu u stratehichnomu upravlinni innovachiinim rozvitkom pidpriemstva (Роль соціального капіталу у стратегічному управлінні інноваційним розвитком підприємства). In: Szmoliar L. H., Holimon A. A. (eds.): *Aktualni problemi ekonomiki*, 2, pp. 36–43.

Szpáasszky, G. (2010): *Kárpátalja szociális és gazdasági problémái az agráripari beruházásokban*. Poliprint, Ungvár.

Sztarodub, T. (2011): Problemni pitannia ukrainsko-rumunskoi vzaieimodii u humanitarnii sferi: pohliad z Ukraini (Проблемні питання українсько-румунської взаємодії у гуманітарній сфері: погляд з України).

Tátrai P., Erőss Á., Kovály K. (2016): Migráció és versengő nemzetpolitikák Kárpátján az Euromajdan után. *Regio*, 24 (3), pp. 82–110.

Tátrai P., Erőss Á., Kovály K. (2017): Kin-state politics stirred by a geopolitical conflict: Hungary's growing activity in post-Euromaidan Transcarpathia, Ukraine. *Hungarian Geographical Bulletin*, (2009-) 66, pp. 203–218.

Tátrai P., Molnár J., Kovály K., Erőss Á. (2018): A kárpátaljai magyarok lélekszáma és a népesedésüket befolyásoló tényezők a SUMMA 2017 felmérés alapján., *Kisebbségi Szemle* 3 (3), pp. 7–31.

Tienda M., Raijman R. (2000): Immigrants' income packaging and invisible labor force activity. *Social Science Quarterly*, 81, pp. 291–310.

Tóth, B. I. (2013): A területi tőke szerepe a regionális- és városfejlődésben – esettanulmány a hazai középvárosok példáján. PhD értekezés, Nyugat-magyarországi Egyetem, Sopron, 198 p.

Transparency International (2018): Ukraine (<https://www.transparency.org/country/UKR>). Letöltés: 2019. május 2.

Tubergen F., Maas I., Flap H. (2004): The economic incorporation of immigrants in 18 Western societies: Origin, destination, and community effects. *American Sociological Review*, 69 (5), pp. 704–724.

Tuhan-Baranovszkij, M. (1916): *Sotsialni osnovi kooperacii* (Социальные основы кооперации) (<http://books.e-heritage.ru/book/10073462>). Letöltés: 2018. szeptember 15.

Vašík J., Kaše Z., Bartáčková M., Pejčoch O., Kindl M. (2009): *Aspekty života Ukrajinců v České Republice* (http://www.hks.re/wiki/aspekty_zivota_ukrajincu_v_ceske_republice). Letöltés: 2019. január 9.

Várhalmi, Z. (2013): Vállalkozó migránsok Magyarországon. In: Kováts, A. (szerk.): *Bevándorlás és integráció. Magyarországi adatok, Európai indikátorok*. MTA Társadalomtudományi Kutatóközpont, Kisebbségkutató Intézet, Budapest, pp. 89–101.

Vertovec, S. (1999): Conceiving and researching transnationalism. *Ethnic and Racial studies*, 22 (2), pp 447–462.

Vidnianszki, Sz. (2003): *Szlovaki v Ukraini* (Словаки в Україні) (http://www.history.org.ua/?termin=Slovak_Ukraini). Letöltés: 2019 március 5.

Voicu, B. (2005): *Social capital: Bonding or bridging Europe?* (<http://www.iccv.ro/valori/texte/bogdan%20-%20b&b%20sc.pdf>). Letöltés: 2018. február 7.

Voicu B., Basina T. (2005): Social capital and civic participation in Ukraine and Romania. In: Rusu H., Voicu B. (eds.): *EU intergration process from EAST to EAST: Civil society and ethnic minorities in a changing world*, Psihomedía, Sibiu, pp. 75–96.

Waldinger, R. (1995): The 'other side' of embeddedness: A case study of the interplay between economy and ethnicity. *Ethnic Racial Studies*, 18 (3), pp. 555–580.

Waldinger R., Aldrich H., Ward R., and Associates (1990): Ethnic entrepreneurs. Immigrant business in industrial societies. Sage Series on Race and Ethnic Relations. Vol.1. The International Professional Publishers, London, 114 p.

Waldinger R., Ward R., Aldrich, H (1985): Ethnic business and occupational mobility in advanced societies. Sociology, 19 (4), pp. 586–597.

Werbner, P. (2001): Metaphors of spatiality and networks in the plural city: A critique of the ethnic enclave economy debate. Sociology, 35 (3), pp. 671–693.

Wilson K. L., Portes A. (1980): Immigrant enclaves: An analysis of the labor market experiences of Cubans in Miami. American Journal of Sociology, 86 (2), pp. 295–319.

Woolcock, M. (1998): Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework. Theory and Society, 27 (2), pp. 51–208.

Zakon Ukraini (2002): „Pro investiciinu dialnisth” vid 29-ho szichnia 2002-ho roku, Verhovna Rada Ukraini (<https://zakon.rada.gov.ua/go/1560-12>). Letöltés: 2018. február 3.

Zhou, M. (2004): Revisiting ethnic entrepreneurship: convergences, controversies, and conceptual advancements. International Migration Review, 38 (3), pp. 1040–1074.

Zilynskij B. (1995): Ukrajinci v Čechách a na Moravě (1894) 1917 – (1945) 1994. X-Egem, Praha, 128 p.

Internetes források:

A Cseh Statisztikai Hivatal honlapja (CsSH) (<https://www.czso.cz/csu/cizinci/number-of-foreigners-data#rok>). Letöltés: 2019. január 9.

A Kárpátaljai Magyar Turisztikai Tanács honlapja (<http://www.kmtt.info/index.php/hu/>).

A Kárpátaljai Magyar Vállalkozók Szövetségének honlapja (KMVSz) (<http://kmvsz.org.ua/>).

A Kárpátaljai Megyei Statisztikai Főhivatal honlapja (KMSF) (<http://www.uz.ukrstat.gov.ua/>).

International Monetary Fund (IMF) (1993): Balance of Payments Manual 5th Edition, Washington DC (<https://www.imf.org/external/np/sta/bop/bopman.pdf>). Letöltés: 2017. január 7.

International Monetary Fund (IMF) (2019): Real GDP growth, Ukraine (www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD/UKR). Letöltés: 2019. február 23.

International Organization for Migration (IOM) (2018): Migration data portal. Ukraine. (https://migrationdataportal.org/?i=stock_abs_&t=2017&cm49=804). Letöltés: 2019. január 10.

International Organization for Migration (IOM) (2016): Mission in Ukraine (<http://mfa.gov.ua/en/about-ukraine/org-in-ukraine/462>). Letöltés: 2016. november 27.

Románia Aknaszlatinai Konzulátusának honlapja (<http://solotvino.mae.ro/ua/node/784>).

Ukrajna Állami Statisztikai Hivatalának honlapja (UÁSH) (<http://www.ukrstat.gov.ua/>).

Ukrajna Állami Határőrizeti Szolgálatának adatai (2018) (https://europewb.org.ua/wp-content/uploads/2018/10/PRINT_Anatomiya-kordonu.pdf). Letöltés: 2019. március 2.

Ukrajna Csehországi Nagykövetségének honlapja (<https://czechia.mfa.gov.ua/ua>).

eganede.com: Az „Egán Ede” Kárpátaljai Gazdaságfejlesztési Központ” Jótékonysági Alapítvány pályázati eredményei (<https://www.eganede.com/palyazati-eredmenyek-2016>). Letöltés: 2019. február 15.

maszol.ro: Tudnivalók a román-ukrán kishatárforgalomról (<https://www.maszol.ro/index.php/torvenytar/41170-tudnivalok-a-roman-ukran-kishatarforgalomrol>). Letöltés: 2019. március 11.

pravda.com.ua: Ukrajna társadalmi tőkéje számokban és összehasonlításokban (<https://www.pravda.com.ua/columns/2013/06/10/6991590/>). Letöltés: 2019. január 23.

ukrcensus.gov.ua: A 2001-es ukrajnai népszámlálás honlapja (<http://www.ukrcensus.gov.ua/>). Letöltés: 2019. április 5.

6. ÖSSZEFOGLALÓ

Doktori disszertációm két kelet-közép-európai térségben (Kárpátalján és Csehország) végzett kutatás alapján mutatja be az etnikai kapcsolati tőke vállalkozásokban betöltött szerepét, külön hangsúlyt fektetve azok térbeli szerveződésére. A kutatás célja annak feltárása volt, hogy az informális és formális etnikai kapcsolatoknak milyen szerepük van az egyes országok eltérő gazdasági környezetében működő és a különböző etnikai csoportok által működtetett vállalkozói tevékenységek működésében és azok térbeli szerveződésében. További célom volt az *etnikai kapcsolati tőke* fogalmának meghonosítása a magyarországi geográfiában és a szélesebb értelemben vett társadalomtudományok terén. A dolgozat a magyarországi társadalomföldrajzon belül újszerű kutatás, mely empirikus vizsgálat segítségével, komparatív módon tárja fel az egyes autochton és allochton közösségek általi tőkebefektetések és az etnikai viszonyrendszerek korrelációit, az etnicitás és a kapcsolati tőke összefüggéseinek földrajzi szempontú elemzésével.

A kutatás empirikus lábát az a 63 félig strukturált interjú nyújtotta, melyeket Kárpátalján befektető külföldi, kárpátaljai magyar valamint Csehországban élő ukrán vállalkozókkal, továbbá az adott közösséghez köthető szakmai szervezetek képviselőivel készítettem. Az elkészült interjúkat a diskurzuselemzés módszerével dolgoztam fel, mely feltárta a vizsgált vállalkozók kapcsolatrendszerének sajátosságait és azok térbeli alakulását.

A dolgozatban — a releváns statisztikai adatok feldolgozásán túl — tematikus térképek segítségével ábrázoltam a vizsgálatom homlokterében álló etnikai közösségek által működtetett vállalkozások telephelyeit. A térképek által — adatközlőim véleményével kiegészítve — feltártam, hogy milyen szerepet játszik az etnikai kapcsolatok hálózata a vizsgált vállalkozások térszerveződésében, illetve hogyan befolyásolta a vállalkozások indítását és működését.

A doktori dolgozat eredményei alapján megállapítottam, hogy a vizsgált vállalkozások működésében és azok térszerveződésében alapvető fontosságúak az informális kapcsolatok, az intézményesített kapcsolatok azonban nem játszottak meghatározó szerepet. Kivételt ez alól a kárpátaljai magyar vállalkozók képeznek, akik körében az elmúlt évek magyarországi támogatásainak köszönhetően a formális etnikai kapcsolatok szerepe felértékelődött.

Bemutattam, hogy az etnikai kapcsolati tőke szerepe és hasznosulásának mértéke a befektetői környezettől függ: minél eltérőbb nyelvi és kulturális közegben működik az adott vállalkozás a hazaitól, annál nagyobb mértékben hasznosul. Továbbá, ha az adott befektető a hazaitól kedvezőtlenebb jogi-politikai környezettel találja szemben magát, az etnikai kapcsolati tőke szerepe felértékelődik.

7. SUMMARY

My doctoral dissertation presents the role of ethnic social capital in the life of enterprises, with special emphasis on their spatial organization, based on the research carried out in two Central and Eastern European regions (Transcarpathia and the Czech Republic). The aim of the research was to identify the role of informal and formal ethnic relationships in the functioning and spatial organization of entrepreneurial activities, operating in different countries, run by different ethnic groups in disparate economic environments. My further goal was to introduce the term *ethnic social capital* in Hungarian Geography. The dissertation is a novum in the Hungarian Social Geography, which is based on thorough empirical research, offers a comparative analysis on the correlation between the capital investments implemented by autochthon and allochthon communities and the ethnic relation systems, by analyzing the relationship between ethnicity and social capital from geographical point of view.

The empirical part of the research was provided by the 63 semi-structured interviews, conducted with foreign investors investing in Transcarpathia, with Transcarpathian Hungarian entrepreneurs and with Ukrainian migrant entrepreneurs living in Czechia, additionally with the representatives of business organizations related to the given community. The discourse analysis of interviews revealed the peculiarities and spatial specificities of relationships of the examined entrepreneurs.

In my dissertation — besides processing of the relevant statistical data — I visualised the sites of the enterprises operated by the studied ethnic communities in series of thematic maps. Based on information deriving from these maps and complemented by insight from interviewees — I explored the role of ethnic relations and networks in the spatial organization of the examined enterprises as well as how it influenced the launching and operation of these enterprises.

Based on the results of my research I argue that informal relationships are essential in the operation of the examined enterprises and in their spatial organization, whereas the institutionalized relations did not play a decisive role. The only exceptions are the Transcarpathian Hungarian entrepreneurs, among whom the role of formal ethnic relations has increase owing to the extensive financial support provided by Hungary in recent years.

Additonaly, I point to the decisive role of business environment in the utilisation of ethnic social capital: the more distant the linguistic and cultural environment in which a given enterprise operates from the home country, the more it will be utilized. Furthermore, if the legal-political environment is less favourable than the one the investor got used to, the role of ethnic social capital will increase.

8. MELLÉKLETEK

1. Melléklet. Az adatközlők alapinformációi (a Kárpátalján befektető külföldi vállalkozások esettanulmánya)

Adatközlő	Név	Életkor	Nemzetiség	Vállalati tőke érdekeltsége	Tevékenység kezdete (év)	Foglalkoztatottak száma	Interjúkészítés helye	Interjúkészítés nyelve	Foglalkozás/ gazdasági ágazat
A1	Vilmos	57	magyar	–	–	–	Beregszász	magyar	vámhivatali munkatárs
A2	Ernő	42	magyar	–	–	–	Beregszász	magyar	hivatalvezető
A3	Márton	33	magyar	–	–	–	Beregszász	magyar	vállalkozói szervezet tagja
A4	Árpád	78	magyar	amerikai	1997	570	Beregszász	magyar	befektető/ruhaipar, faipar, szolgáltatás
A5	László	52	magyar	magyar	2005	120	Beregszász	magyar	befektető/ruhaipar
A6	Jarosláv	43	ukrán	–	–	–	Nagyszőlős	ukrán	vámhivatali munkatárs
A7	Miklós	58	magyar	–	–	–	Nagyszőlős	magyar	vállalkozói szervezet tagja
A8	Vitalij	37	ukrán	szlovák	2006	540	Nagyszőlős	ukrán	vállalkozás vezető/ruhaipar
A9	Darinka	39	szlovák	szlovák	2005	23	Nagyszőlős	angol	befektető/kereskedelem
A10	Barna	40	magyar	olasz	2006	140	Munkács	magyar	vállalkozás vezető/ruhaipar
A11	Oszkár	58	magyar	–	–	–	Ungvár	magyar	hivatalvezető
A12	Attila	28	magyar	–	–	–	Ungvár	magyar	irodavezető
A13	Mirkó	45	szlovák	szlovák	2004	70	Ungvár	ukrán	befektető/ruhaipar
A14	Ivan	51	orosz	magyar	2013	10	Ungvár	magyar	befektető/szolgáltatás
A15	Maria	38	román	román	2006	8	Técső	angol	vállalkozás vezető/kereskedelem
A16	Marcell	42	román	román	2004	14	Técső	angol	befektető/vendéglátás
A17	Mihail	40	ukrán	–	–	–	Técső	ukrán	hivatalvezető
A18	Lajos	63	magyar	–	–	–	Tiszapéterfalva	magyar	vállalkozói szervezet tagja
A19	Pál	52	magyar	magyar, német	2005	180	Nagybégány	magyar	befektető/ruhaipar
A20	Márta	64	magyar	magyar	2002	12	Viharos	magyar	befektető/vendéglátás

2. Melléklet. Az adatközlők alapinformációi (a kárpátaljai magyar vállalkozások a Beregszászi járásban esettanulmánya)

Adatközlő	Név	Életkor	Tevékenység kezdete (év)	Foglalkoztatottak száma	Interjúkészítés helye	Interjúkészítés nyelve	Foglalkozás/gazdasági ágazat
B1	Anna	32	–	–	Beregszász	magyar	vállalkozói szervezet munkatársa
B2	Gergő	35	–	–	Beregszász	magyar	vállalkozói szervezet munkatársa
B3	Géza	59	–	–	Beregszász	magyar	magyar nemzeti kereskedőház munkatársa
B4	Pál	31	–	–	Beregszász	magyar	vállalkozói szervezet munkatársa
B5	Virág	30	–	–	Beregszász	magyar	pályázati cég munkatársa
B6	Lajos	27	2013	4	Bene	magyar	vállalkozó/borászat
B7	Jenő	62	1995	0	Bene	magyar	vállalkozó/gyümölcstermesztés, borászat
B8	Csincia	45	2000	4	Beregszász	magyar	vállalkozó/nyomdaipar
B9	Dóra	33	1997	9	Nagybégány	magyar	vállalkozó/vendéglátás
B10	Tihamér	56	2000	90	Makkosjánosi	magyar	vállalkozó/vendéglátás, turizmus
B11	Borbála	25	2006	2	Balazsér	magyar	vállalkozó/kiskereskedelem, turizmus
B12	Márk	32	2008	13	Beregszász	magyar	vállalkozó/szépségipar
B13	Georgina	36	2007	3	Beregszász	magyar	vállalkozó/jogi, szakfordítói szolgáltatások
B14	László	45	1996	360	Beregszász	magyar	vállalkozó/fafeldolgozás
B15	Gerzson	35	2011	1	Beregszász	magyar	vállalkozó/rendezvényszervezés
B16	Éva	58	1990	5	Mezőkaszony	magyar	vállalkozó/vendéglátás
B17	Viktor	33	2004	20	Mezővári	magyar	vállalkozó/építőipar
B18	Ágnes	38	2016	7	Beregszász	magyar	vállalkozó/vendéglátás
B19	Tímea	32	2016	10	Beregszász	magyar	vállalkozó/vendéglátás
B20	Krisztián	61	1994	15	Kígyós	magyar	vállalkozó/borászat, mezőgazdaság
B21	Imre	32	2008	0	Makkosjánosi	magyar	vállalkozó/fuvarozás
B22	Albert	54	1996	2	Beregsom	magyar	vállalkozó/mezőgazdaság
B23	Irén	56	2004	5	Beregszász	magyar	vállalkozó/vendéglátóipar
B24	Zsanett	28	1996	0	Beregdéda	magyar	vállalkozó/kiskereskedelem, mezőgazdaság
B25	Gizella	60	1998	30	Beregszász	magyar	vállalkozó/cukrászipar
B26	Hanna	45	2007	0	Kisbégány	magyar	vállalkozó/esküvőszervezés
B27	András	49	1998	13	Beregszász	magyar	vállalkozó/pékipar

3. Melléklet. Az adatközlők alapinformációi (a Csehországban befektető ukrán vállalkozások esettanulmánya)

Adatközlő	Név	Életkor	Családi állapot	Képzettség	Foglalkoztatottak száma	A Csehországban való tartózkodás hossza (év)	Vállalkozás alapítása (év)	Interjúkészítés helye	Interjúkészítés nyelve	Gazdasági ágazat/Foglalkozás
C1	Taras	–	H	F	–	–	–	Prága	ukrán	A Csehországi Ukrán Vállalkozók Klubjának tagja
C2	Oleksandr	–	H	F	–	20	–	Prága	ukrán	A Csehországi Ukrán Vállalkozók Klubjának tagja
C3	Bohdan	37	S	F	–	37	–	Prága	ukrán	A Csehországi Ukrán Vállalkozók Klubjának tagja
C4	Lyudmila	42	H	F	–	10	–	Prága	ukrán	A prágai ukrán iskola egykori tanára
C5	Vladislav	44	H	F	–	9	–	Karlovy Vary	orosz	A Csehországi Ukránok Egyesületének tagja
C6	Mariya	33	M	F	0	6	2009	Prága	ukrán	Vállalkozó/turizmus
C7	Oleksandr/a	44	M	Sz.	4	10	2006	Karlovy Vary	ukrán	Cégtulajdonos/ingatlanipar
C8	Oleksandr/b	46	S	A	5	11	2010	Karlovy Vary	ukrán	Vállalkozó/turizmus
C9	Tatjana	37	S	F	3	9	2009	Karlovy Vary	orosz	Vállalkozó/ingatlanipar
C10	Oleg	40	H	Sz.	2	16	2000	Prága	ukrán	Vállalkozó/szolgáltatóipar
C11	Bohdan	36	S	F	21	20	1995	Prága	ukrán	Vállalkozó/építőipar
C12	Ivan	53	E	F	20	22	1997	Prága	ukrán	Cégtulajdonos/építőipar
C13	Roman	34	H	Sz.	23	15	2011	Prága	ukrán	Cégtulajdonos/szolgáltatóipar
C14	Nataliya	36	S	F	3	15	2009	Prága	ukrán	Étteremtulajdonos
C15	Anton	33	S	F	3	8	2012	Prága	ukrán	Vállalkozó/logisztika
C16	Pavlo	28	S	F	0	4	2013	Prága	ukrán	Vállalkozó/turizmus

Megjegyzés:

Családi állapot: H–házas, S–egyedülálló, D–elvált;

Képzettség: A–alap, Sz.–szakképesítés, F–felsőfokú.

4. melléklet: Interjúvázlat (külföldi vállalkozások Kárpátalján)

		megjegyzés
Személyes kérdések	<p>1. Kérem, röviden mutakozzon be</p> <ol style="list-style-type: none"> mikor és hol született/ nevelkedett 14 éves koráig? Hol él jelenleg? Mióta él ott? (eddiggi lakhelyváltoztatások, okok) <p>b/2 Ha nem Kárpátalján él: Milyen gyakran tartózkodik Kárpátalján?</p> <ol style="list-style-type: none"> milyen nemzetiségű? milyen nyelveken beszél? milyen végzettséggel rendelkezik? hol tanult, milyen nyelven? családi állapota? családtagjai hol élnek? 	Először hagyjuk szabadon beszélni, ha ezekre a témákra nem tér ki, kérdezzünk rá!
Vállalkozásra vonatkozó általános kérdések	<ol style="list-style-type: none"> Mi az Ön vállalkozásának neve? Mi az Ön vállalkozásának székhelye (város)? Miért pont ott? (földrajzi közelség az eredeti lakhelyhez) Mi az Ön vállalkozásának tevékenységi köre? Miért pont az? Mi az Ön vállalkozásának tulajdonformája? Milyen jellegű a vállalkozás (kis-, közép-, nagyvállalat?) Ön milyen tisztséget tölt be a vállalkozásnál? Mióta tölti be ezt a tisztséget a vállalkozásnál? Mióta működik a vállalkozás Magyarországon? Ha ott volt az alapításnál: <ol style="list-style-type: none"> Idézz fel az alapítás körülményeit, a motivációit, az akkori célokat? az alapításkor segítségére voltak-e meglévő üzleti, baráti, rokoni kapcsolatai? nyelvtudása? Mit gondol, az alapításkor kitűzött célok az idők folyamán teljesültek vagy megváltoztak? Ha megváltoztak, akkor miért? Hány munkást foglalkoztat? Milyen szempontok alapján választja ki a munkásait? Munkásai milyen nemzetiségűek? Miért? 	anonimitás felajánlása
Vállalkozás működésének körülményei	<ol style="list-style-type: none"> Miért döntött úgy, hogy Kárpátalján fekteti be tőkéjét? Mit gondol az ukrainai befektetői környezetről? Mit gondol az ukrainai gazdasági döntéshozók politikájáról? Mit gondol, mik vállalkozása működésének legnagyobb problémái/kihívásai Kárpátalján? Mennyire okoz nehézséget a hivatalos ügyintézés Ukrajnában? Vannak-e gazdasági kapcsolatai más országokkal? Ha van további ukrainai (hágón túli) kapcsolata, az minek köszönhető? (kapcsolatok, nyelvtudás, származás) Mennyire okoz problémát a határátkelés vállalkozása számára? Befolyásolja-e ez a tényező a kárpátaljai kapcsolat intenzivitását? <p>Kérjük, meséljen el egy konkrét esetet!</p>	3-3-at mondjon
Jövőbeli tervek	<ol style="list-style-type: none"> Mik a további céljai, jövőbeli tervei? (bővítés, leépítés, székhelyváltoztatás, nemzetközi kapcsolatok, profilváltás) Hogyan látja vállalkozása helyzetét 10 év távlatában? (bővülés, kapcsolatok) Ha újra döntene, akkor is Kárpátalját választaná? 	

5. melléklet: Interjúvázlat (magyar vállalkozások a Beregszászi járásban)

		megjegyzés
Személyes kérdések	<p>1. Kérem, röviden mutakozzon be</p> <ol style="list-style-type: none"> mikor és hol született/ nevelkedett 14 éves koráig? Hol él jelenleg? Mióta él ott? (eddiggi lakhelyváltoztatások, okok) milyen nemzetiségű? milyen nyelveken beszél? milyen végzettséggel rendelkezik? hol tanult, milyen nyelven? családi állapota? családtagjai hol élnek? (külön rákérdezni a MO-i és ukrainai kötődésekre) 	Először hagyjuk szabadon beszélni, ha ezekre a témákra nem tér ki, kérdezzünk rá!
Vállalkozásra vonatkozó általános kérdések	<ol style="list-style-type: none"> Mi az Ön vállalkozásának neve? Mi az Ön vállalkozásának székhelye (város)? Miért pont ott? (földrajzi közelség az eredeti lakhelyhez) Mi az Ön vállalkozásának tevékenységi köre? Miért pont az? Mi az Ön vállalkozásának tulajdonformája? Milyen jellegű a vállalkozás (kis-, közép-, nagyvállalat?) Ön milyen tisztséget tölt be a vállalkozásnál? Mióta tölti be ezt a tisztséget a vállalkozásnál? Mióta működik a vállalkozás? Ha ott volt az alapításnál: <ol style="list-style-type: none"> Idézz fel az alapítás körülményeit, a motivációit, az akkori célokat? az alapításkor segítségére voltak-e meglévő üzleti, baráti, rokoni kapcsolatai? nyelvtudása? Mit gondol, az alapításkor kitűzött célok az idők folyamán teljesültek vagy megváltoztak? Ha megváltoztak, akkor miért? Hány munkást foglalkoztat? Milyen szempontok alapján választja ki a munkásait? Munkásai milyen nemzetiségűek? Miért? 	anonimitás felajánlása
Vállalkozás működésének körülményei	<ol style="list-style-type: none"> Mit gondol az ukrainai befektetői környezetről? Mit gondol az ukrainai gazdasági döntéshozók politikájáról? Mit gondol az Ukrajnában működő vállalkozások számára meghatározott adórendszeréről? Mit gondol, mik vállalkozása működésének legnagyobb problémái/kihívásai Kárpátalján? Mennyire okoz nehézséget a hivatalos ügyintézés Ukrajnában? Vannak-e gazdasági kapcsolatai más országokkal? Magyarországgal? Befolyásolja-e a határ megléte a külföldi kapcsolat intenzitását? Ha van ukrainai(hágón túli) kapcsolata, az minek köszönhető? (nyelvtudás, kapcsolati rendszer) Ha van ukrainai(hágón túli) kapcsolata, meséljen annak kialakulásáról, működésének nehézségeiről? <p>Kérjük, meséljen el egy konkrét esetet!</p>	3-3-at mondjon
Jövőbeli tervek	<ol style="list-style-type: none"> Mik a további céljai, jövőbeli tervei? (bővítés, leépítés, székhelyváltoztatás, nemzetközi kapcsolatok, profilváltás) Hogyan látja vállalkozása helyzetét 10 év távlatában? (bővülés, kapcsolatok) 	

6. melléklet: Interjúvázlat (ukrán vállalkozások Csehországban)

		megjegyzés
Személyes kérdések	1. Kérem, röviden mutakozzon be <ul style="list-style-type: none"> a. mikor és hol született/ nevelkedett 14 éves koráig? b. Hol él jelenleg? Mióta él ott? (eddiggi lakhelyváltogatások, okok) c. milyen nemzetiségű? d. milyen nyelveken beszél? e. milyen végzettséggel rendelkezik? f. hol tanult, milyen nyelven? g. családi állapota? h. családtagjai hol élnek? 	Először hagyjuk szabadon beszélni, ha ezekre a témákra nem tér ki, kérdezzünk rá!
Vállalkozásra vonatkozó általános kérdések	1. Mi az Ön vállalkozásának neve? 2. Mi az Ön vállalkozásának székhelye (város)? Miért pont ott? (földrajzi közelség az eredeti lakhelyhez) 3. Mi az Ön vállalkozásának tevékenységi köre? Miért pont az? 4. Mi az Ön vállalkozásának tulajdonformája? 5. Milyen jellegű a vállalkozás (kis-, közép-, nagyvállalkozás?) 6. Ön milyen tisztséget tölt be a vállalkozásnál? 7. Mióta tölti be ezt a tisztséget a vállalkozásnál? 8. Mióta működik a vállalkozás Csehországban? 9. Ha ott volt az alapításnál: a) idézze fel az alapítás körülményeit, a motivációit, az akkori célokat? b) az alapításkor segítségére voltak-e meglévő üzleti, baráti, rokoni kapcsolatai? c) nyelvtudása? d) mit gondol, az alapításkor kitűzött célok az idők folyamán teljesültek vagy megváltoztak? Ha megváltoztak, akkor miért? 10. Hány munkást foglalkoztat? 11. Milyen szempontok alapján választja ki a munkásait? 12. Munkásai milyen nemzetiségűek? Miért?	anonimitás felajánlása
Vállalkozás működésének körülményei	1. Miért döntött úgy, hogy Csehországban fekteti be tőkéjét? 2. Mit gondol a csehországi befektetői környezetről? 3. Mit gondol a csehországi gazdasági döntéshozók politikájáról? 4. Mit gondol a Csehországban működő vállalkozások számára meghatározott adórendszeréről? 5. Mit gondol, mik vállalkozása működésének legnagyobb problémái/kihívásai Csehországban? 6. Mennyire okoz nehézséget a hivatalos ügyintézés Csehországban? 7. Vannak-e gazdasági kapcsolatai más országokkal? Ukrajnával? 8. Ha van ukrajnai kapcsolata, az minek köszönhető? (nyelvtudás, származás, földrajzi közelség) 9. Ha van ukrajnai kapcsolata, mennyire okoz problémát a határátkelés, a földrajzi távolságvállalkozása számára? 10. Befolyásolja-e ez a tényező a külföldi kapcsolat intenzitását? Kérjük, meséljen el egy konkrét esetet!	3-3-at mondjon
Jövőbeli tervek	1. Mik a további céljai, jövőbeli tervei? (bővítés, leépítés, székhelyváltogatás, nemzetközi kapcsolatok, profilváltás) 2. Hogyan látja vállalkozása helyzetét 10 év távlatában? (bővülés, kapcsolatok) 3. Ha újra döntene, akkor is Csehországot választaná?	

7. melléklet: Interjúvázlat (szakértői interjúk)

		megjegyzés
A szervezet bemutatása	<p>1. Kérem, röviden mutakozzon be</p> <ol style="list-style-type: none"> milyen nemzetiségű? milyen nyelveken beszél? milyen végzettséggel rendelkezik? hol tanult, milyen nyelven? <p>2. Kérem, mutassa be röviden azt a szervezetet, ahol dolgozik, az Ön pozícióját, és írja le, milyen szakmai kapcsolatban áll Ön és szervezete a Beregszászi járás valamint Kárpátalja vállalkozóival (Csehország esetében a csehországi ukrán vállalkozókkal)</p>	Először hagyjuk szabadon beszélni, ha ezekre a témákra nem tér ki, kérdezzünk rá!
A vállalkozói kör bemutatása	<p>Az alábbiakban arra szeretném Önt kérni, hogy ismertesse az Ön által ismert, a Beregszászi járásban/Kárpátalján/Csehországban aktív vállalkozásokat.</p> <ol style="list-style-type: none"> Becslése szerint összesen kb. hány vállalkozás működik ebben a régióban? Ezek közül hány köthető a magyarokhoz? Mi jellemzi őket az alábbi szempontok szerint? <ol style="list-style-type: none"> mikor jöttek létre ezek a vállalkozások? hogyan írná le ezeket a cégeket: méret, vállalkozói forma, pontos tevékenység, humán erőforrás (azonos etnikumú alkalmazottak aránya), növekedés, piacok? hogyan néz ki a tipikus magyar vállalkozás a régióban? Van-e olyan gazdasági ágazat, amely jellemzően csak az adott közösséghez köthető? 	anonimitás felajánlása
Vállalkozás működésének körülményei	<p>Az alábbiakban arra kérem, hogy mutassa be a Beregszászi járásban/Kárpátalján/Csehországban működő vállalkozásokat (magyar/külföldi/ukrán), működési jellegzetességeiket.</p> <ol style="list-style-type: none"> Véleménye szerint miben más egy magyar/külföldi/ukrán és egy többségi nemzethez tartozó vállalkozó helyzete és esélyei? Kérem, fejtse ki részletesen, esetleg mondjon konkrét példákat. Hogyan látja, együttműködnek-e az azonos területen tevékenykedő cégek? Milyen megfontolásból vagy miért nem? Meséljen ilyen együttműködésekről! Mit gondol ezekről, hasznosak? Milyen mértékben határozza meg kölcsönös bizalom ezeket az együttműködéseket? Van-e ezeknek az együttműködéseknek etnikai dimenziója? Ön szerint van-e különbség egy többségi és egy magyar/külföldi/ukrán vállalkozó között? Ha igen, mik ezek a különbségek? Milyen a vállalkozók többségi nemzettel való kapcsolata? Milyen a vállalkozók állammal és állami intézményekkel való kapcsolata, mivel ösztönzi, és mivel gátolja az állam a vállalkozások működtetését ezen a területen? Vannak-e ezeknek a vállalkozóknak szakmai kapcsolataik? Tagjai-e vállalkozói szervezeteknek, kamaráknak? 	3-3-at mondjon
Jövőbeli tervek	<ol style="list-style-type: none"> Ön szerint milyen fejlődési lehetőségek állnak e cégek előtt? Mit kellene tenni, hogy sikeresebbek legyenek ezek a vállalkozók? 	

Köszönetnyilvánítás

Ezúton szeretném kifejezni köszönetemet témavezetőmnek, Kocsis Károlynak, aki doktori tanulmányaim során és a dolgozat írásakor segítette előrehaladásom, szakmai útmutatásával gazdagította tudásom.

Őszinte köszönettel tartozom Erőss Ágnes és Tátrai Patrik kollégáimnak, akik nem csak szakmai mentorként voltak mindvégig mellettem a kutatóintézetben való munkakezdésem óta, de lelki támaszt és bátorítást is nyújtottak, amikor szükség volt rá. Köszönöm nekik, hogy időt és energiát szenteltek a doktori dolgozatom jobbá tételére, számtalan szakmai tanáccsal és meglátásaikkal segítették a munkám.

Köszönöm Csata Zsombornak, hogy tüpontos meglátásai és kritikai megjegyzései által konstruktív segítséget nyújtott a dolgozat véglegesítésében.

Hálás vagyok Karácsonyi Dávidnak, aki meglátta a témában és a bennem rejlő lehetőséget és elindított doktori kutatásom sokszor rögzös útján.

Köszönet illeti Koczó Fannit és Kovács Anikót, az MTA CSFK Földrajztudományi Intézet kartográfusait, akik vállalták a dolgozatban szereplő térképi ábrázolások elkészítését. Köszönöm továbbá az intézet munkatársainak, hogy szakmai tanácsokkal, gyakorlati segítséggel láttak el kutatómunkám során. Köszönöm Magyar Árpádnak és Petz Gabriellának, hogy évek óta alapos odafigyeléssel gondozzák szakmai írásaim adatlapját.

Hálás vagyok Dita Čermáková és Dušan Drbohlav prágai kollégáknak, akik mindvégig segítettek a csehországi terepmunkámat, tanácsaikkal, szakmai tudásukkal támogatták a kutatásaimat.

Köszönet illeti Borbély Sándort, Szalkai Gábort és Pataki Gábort, akik számos hasznos meglátással, szakirodalmak, interjúalanyok felkutatásával járultak hozzá doktori dolgozatom elkészüléséhez.

Hálás vagyok Turányi Tatjánának a dolgozatban szereplő nyelvi hibák és pontatlanságok kijavításáért.

Köszönet illeti továbbá a II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola Földtudományi és Turizmus Tanszékének munkatársait, egykori tanáraimat, akik inspiráló oktatási tevékenysége és szakmai profizmusa által az én szakmai fejlődésemre, a földrajztudomány iránti érdeklődésemre is ösztönzőleg hatottak.

Hatalmas hálával és köszönettel tartozom szüleimnek, akik szeretete és gondviselése nélkül ez a dolgozat soha nem jöhetett volna létre. Köszönöm nekik, hogy szerető féltéssel fogták mindvégig a kezemet, mellettem álltak és biztattak, földrajztanárokként pedig megszerettették velem a tantárgyat.

Köszönöm a páromnak, Zolinak, hogy olyan nyugodt otthont és biztos háttérrel nyújtott számomra, melynek megléte nélkül a dolgozat írása sokkal nehezebb lett volna. Hálás vagyok neki, hogy mindvégig megértéssel és türelemmel állt a kutatásaimhoz, akkor is, ha hosszú terepmunkákra indultam vagy hétvégén is dolgoztam.

Hálás vagyok a bátyámnak, Gyurinak, aki számos alkalommal segített eljutni az interjúalanyaimhoz a kárpátaljai terepkutatásom során, a viszontagságos útviszonyok ellenére is.

Köszönöm a barátnőimnek, Anginak, Gabinak, Gyöngyinek, Mariannának, és Zsókanak, hogy türelmesek és érdeklődőek voltam a kutatásaim iránt.

Köszönet illeti azon interjúalanyaimat, akik válaszáikkal segítettek a kutatásaimat, továbbá azon statisztikai hivatalok munkatársait, akik segítségével hozzáférhetővé váltak a kutatáshoz szükséges adatok.

Végezetül köszönet illet mindenkit, aki különböző formában és mértékben hozzátett a dolgozatom elkészüléséhez.

ADATLAP

a doktori értekezés nyilvánosságra hozatalához*

I. A doktori értekezés adatai

A szerző neve: Kovály Katalin

MTMT-azonosító: 10032518

A doktori értekezés címe és alcíme: Az etnikai kapcsolati tőke szerepe a vállalkozások térszerveződésében kelet-közép-európai befektetések példáján

DOI-azonosító46: 10.15476/ELTE.2019.136

A doktori iskola neve: ELTE TTK Földtudományi Doktori Iskola

A doktori iskolán belüli doktori program neve: Földrajz–Meteorológia

A témavezető neve és tudományos fokozata: Prof. Dr. Kocsis Károly, az MTA rendes tagja

A témavezető munkahelye: MTA CSFK, Földrajztudományi Intézet

II. Nyilatkozatok

1. A doktori értekezés szerzőjeként

a) hozzájárulok, hogy a doktori fokozat megszerzését követően a doktori értekezésem és a tézisek nyilvánosságra kerüljenek az ELTE Digitális Intézményi Tudástárban. Felhatalmazom a Természettudományi kar Dékáni Hivatal Doktori, Habilitációs és Nemzetközi Ügyek Csoportjának ügyintézőjét, hogy az értekezést és a téziseket feltöltse az ELTE Digitális Intézményi Tudástárba, és ennek során kitöltse a feltöltéshez szükséges nyilatkozatokat.

b) kérem, hogy a mellékelt kérelemben részletezett szabadalmi, illetőleg oltalmi bejelentés közzétételéig a doktori értekezést ne bocsássák nyilvánosságra az Egyetemi Könyvtárban és az ELTE Digitális Intézményi Tudástárban;

c) kérem, hogy a nemzetbiztonsági okból minősített adatot tartalmazó doktori értekezést a minősítés (dátum)-ig tartó időtartama alatt ne bocsássák nyilvánosságra az Egyetemi Könyvtárban és az ELTE Digitális Intézményi Tudástárban;

d) kérem, hogy a mű kiadására vonatkozó mellékelt kiadó szerződésre tekintettel a doktori értekezést a könyv megjelenéséig ne bocsássák nyilvánosságra az Egyetemi Könyvtárban, és az ELTE Digitális Intézményi Tudástárban csak a könyv bibliográfiai adatait tegyék közzé. Ha a könyv a fokozatszerzést követően egy évig nem jelenik meg, hozzájárulok, hogy a doktori értekezésem és a tézisek nyilvánosságra kerüljenek az Egyetemi Könyvtárban és az ELTE Digitális Intézményi Tudástárban.

2. A doktori értekezés szerzőjeként kijelentem, hogy

a) az ELTE Digitális Intézményi Tudástárba feltöltendő doktori értekezés és a tézisek saját eredeti, önálló szellemi munkám és legjobb tudomásom szerint nem sértem vele senki szerzői jogait;

b) a doktori értekezés és a tézisek nyomtatott változatai és az elektronikus adathordozón benyújtott tartalmak (szöveg és ábrák) mindenben megegyeznek.

3. A doktori értekezés szerzőjeként hozzájárulok a doktori értekezés és a tézisek szövegének plágiumkereső adatbázisba helyezéséhez és plágiumellenőrző vizsgálatok lefuttatásához.

Kelt: Budapest, 2019.06.25.



.....
a doktori értekezés szerzőjének aláírása

*ELTE SZMSZ SZMR 12. sz. melléklet